PSICO-CIBERNETICA

Método para la conquista de una vida más fecunda y dichosa

por

MAXWELL MALTZ

HERRERO HERMANOS, SUCESORES, S.A. EDITORES

MEXICO

Título de la obra en inglés
PSICHO-CYBERNETICS
Copyright, 1960 by
Prentice-Hall, Inc.
ENGLEWOOK CLIFF, N. J. E.U.A.

PREFACIO

EL SECRETO DE LA UTILIDAD DE ESTE LIBRO – UN IMPORTANTE AUXILIAR PARA CAMBIAR SU VIDA.

EL DESCUBRIMIENTO de la “autoimagen” representa el hallazgo de una nueva pauta en la psicología y en le campo de la personalidad creadora.

La importancia de la autoimagen se reconoce desde hace más de diez años. No obstante, se ha escrito muy poco sobre ella. Curiosamente, ello no se debe a que la “psicología de la autoimagen” no haya obtenido buenos resultados sino, por el contrario, al sorprendente éxito que ha logrado. Como lo expresó uno de mis colegas: “Me he mostrado renuente a publicar mis hallazgos –en especial, ante el gran público- debido a que si presento las historias clínicas de algunos de los casos que traté y describo las sorprendentes y espectaculares mejorías en la personalidad, temo ser acusado de exageración o de pretender iniciar un culto, o de ambas cosas.”

Yo también experimenté esa misma renuencia. Cualquier libro que yo escribiera sobre la materia sería considerado como heterodoxo por algunos de mis colegas, por diversas razones. En primer lugar, algo hay de heterodoxo salirse del apretado cerco del dogma –del “sistema cerrado” que es la “ciencia de la psicología”- para indagar respuestas relativas a la conducta humana en los campos de la física, de la anatomía, y de la nueva ciencia de la cibernética.

Mi respuesta a tal criterio es que todo cirujano plástico es por necesidad un verdadero psicólogo, tenga o no la intención de serlo. Cuando se cambia un rostro humano casi invariablemente se transforma también el futuro de la persona. Al cambiar su imagen física casi siempre se cambia también al hombre –su personalidad y su conducta-, y a veces incluso su talento básico y sus capacidades.

LA BELLEZA VA MAS ALLA DE LA SUPERFICIE DE LA PIEL

El cirujano plástico no se limita a alterar el rostro del hombre. También transforma el ser interior. Con mucha frecuencia, las incisiones que hace en la superficie de la piel penetran hondamente en la estructura psíquica de su paciente. Hace ya bastante tiempo, decidí que dicha tarea representa una enorme responsabilidad de conciencia y que tengo el deber, no sólo ante mis pacientes sino ante mí mismo, de conocer lo que hago. Ningún médico con responsabilidad se atrevería a ejercer la especialidad de cirugía plástica sin poseer los conocimientos y la práctica especializados necesarios. Por ello mismo, reconozco que si al cambiar el rostro de un hombre voy a alterarle también su ser interior, tengo la responsabilidad de adquirir conocimientos especiales en el campo de la psicología.

FRACASOS QUE CONDUCEN AL ÉXITO

En un libro anterior, que escribí hace unos veinte años (New Faces- New Futures), publiqué una serie de casos clínicos en los que la cirugía plástica -y en particular la cirugía plástica facial- había abierto a numerosas personas la puerta hacia una nueva vida. Dicha obra relataba los cambios inauditos que acontecen, a menudo de manera

repentina y dramática, en la personalidad de un sujeto cuando le alteramos el rostro. Me sentía exaltado ante los éxitos que había logrado al respecto. Empero, yo también como Sir Humphrey Dhabi, aprendí más de mis fracasos que de mis éxitos.

Algunos enfermos no manifestaron cambio alguno en su personalidad después de la cirugía plástica. En la mayoría de los casos, un individuo que poseía un rostro extraordinariamente feo o algún rasgo impresionante que había sido corregido por la cirugía, experimentó casi inmediatamente (por lo general a los veintiún días de efectuada la operación), un aumento considerable en sus sentimientos de autestimación y autoconfianza. En algunos casos, sin embargo, el paciente continuó sintiéndose inadaptado y experimentado sentimientos de inferioridad. En resumen, estos "fracasados" continuaron sintiéndose, actuando y conduciéndose exactamente igual que si aún tuvieran un rostro feo.

Lo anterior me indicó que la reconstrucción de la imagen física en sí no era la verdadera clave en el cambio de la personalidad. Luego había algo más sobre lo cual la cirugía facial generalmente influía, pero que a veces no sufría cambio alguno. Cuando lográbamos reconstruir ese "algo más", el individuo cambiaba favorablemente. Si no lo lográbamos, el sujeto permanecería exactamente igual que antes de la operación, aun cuando la alteración de sus rasgos físicos fuera total.

EL ROSTRO DE LA PERSONALIDAD

Era como si la personalidad misma tuviese "rostro". Todo me hizo pensar que esa intangible "cara de la personalidad" contrituía la verdadera clave de los cambios de la personalidad. Si ese rostro continuaba desfigurado, deformado, "feo" o inferior, la persona seguía desempeñando ese mismo papel en su conducta a pesar de los cambios operados en su apariencia física. Cuando ese "rostro de la personalidad" se podía reconstruir, cuando era posible extirpar las viejas cicatrices emocionales, la persona en sí cambiaba aun sin el auxilio de la cirugía plástica. Una vez que hube comenzado a explorar en este terreno, encontré más y más fenómenos que confirmaban el hecho de que la autoimagen –el concepto mental y espiritual que de sí mismo se forja el individuo- constituía la verdadera clave de la personalidad y de la conducta. Ampliaremos este tema en el capítulo primero de la presente obra.

LA VERDAD ESTA DONDE SE LE ENCUENTRA

Siempre he creído en ir a donde fuere necesario para llegar ante la verdad, incluso si para ello tenemos que cruzar fronteras internacionales. Cuando hace años decidí hacerme cirujano plástico, los médicos alemanes adelantaban con mucho a los demás países en este terreno, así que emprendí el camino hacia Alemania.

En mi búsqueda de la "autoimagen", también yo tuve que cruzar fronteras, aunque éstas hayan sido invisibles. A pesar de que la ciencia psicológica reconoce la autoimagen y su papel de clave en la conducta humana, la respuesta que dan los psicólogos a las preguntas de cómo ejerce influencia la autoimagen, cómo crea una pesonalidad nueva, y qué acontece dentro del sistema nervioso humano cuando cambia la autoimagen, es sumamente vaga.

La mayoría de mis respuestas las encontré en la nueva ciencia llamada cibernética, que restaura la teleología como un concepto respetable de la ciencia. Resulta algo extraño que la nueva ciencia de la cibernética se haya desarrollado a partir del trabajo

físicos y matemáticos, más bien que de la obra de psicólogos, sobre todo cuando se comprende que la cibernético posee estrecho parentesco con la teleología –la conducta de los sistemas mecánicas orientada hacia la consecución de determinados fines. La cibernética explica "qué sucede" y "qué se necesita" en el comportamiento intencionado de las máquinas. La psicología, pese a todos sus conocimientos sobre la psique humana, no poseía respuesta satisfactoria para explicar una situación internacional tan sencilla como es la de que una persona tome un cigarrillo de la mesa y lo coloquen en sus labios. Pero un físico sí tenía una explicación. Los partidarios de muchas teorías psicológicas podrían conpararse a esos hombres que especulan sobre lo que hay en el espacio exterior y en otros planetas, pero que ignoran lo que acontece en sus propios casas.

La nueva ciencia de la cibernética produjo un cambio profundo en el ámbito de la psicología. Yo no reclamo mérito alguno en la producción de tal avance, fuera del de haber reconocido su importancia.

El hecho de que esta nueva brecha hace surgido del esfuerzo de físicos y matemáticos no debe sorprendernos. Toda nueva brecha que se abre en la ciencia suele proceder de un campo ajeno a tal sistema. Los "expertos" son los más profundamente familiarizados con los conocimientos circunscritos a las fronteras de ciencia determinada. Cualquier conocimiento nueva tendrá generalmente que proceder del exterior –no de los "expertos", sino más bien de aquellos a quienes se suele llamar "inexpertos".

Pasteur no era médico, ni los hermanos Wright eran ingenieros aeronáuticos, sino mecánicos de bicicletas. Einstein no era propiamente un físico, sino un matemático; no obstante, sus descubrimientos en el campo de las matemáticas revolucionaron totalmente las más prestigiosas teorías de la física. Tampoco Madame Curie era médico, sino física, y sin embargo prestó importantes contribuciones a la ciencia médica.

Como emplear estos nuevos conocimientos

En este libro he tratado no sólo de informar sobre este nuevo conocimiento procedente del campo de la cibernética, sino también de demostrar a mis lectores la forma en que pueden emplearlo en sus propias vidas para lograr metas más importantes.

PRINCIPIOS GENERALES

La autoimagen es la clave de la personalidad y de la conducta humana. Quien cambie la autoimagen transformará también la personalidad y la conducta.

Pero hay más aún. La autoimagen determina y fija las fronteras de la consecución individual; define al individuo lo que éste puede y lo que no puede hacer. Amplíese la autoimagen y se ampliará la "zona de lo posible". La formación de una autoimagen realista y adecuada le hará posible al individuo imbuirse nuevas capacidades, nuevos talentos y, literalmente, convertir el fracaso en éxito.

La psicología de la autoimagen no sólo ha sido comprobada por sus méritos propios, sino que también explica muchos fenómenos que, aunque conocidos desde hace mucho tiempo, no se comprendieron con la debida propiedad en el pasado. Por ejemplo, hoy existe evidencia clínica irrefutable en los campos de la psicología industrial, de que hay "personalidades de tipo extremadamente feliz" y "personalidades de tipo extremadamente desgraciado", "personalidades del tipo triunfador", "personalidades del tipo fracaso", "personalidades que tienden a la salud" y "personalidades del tipo enfermizo". La psicología de la autoimagen arroja nueva luz

sobre todos estos tipos de la personalidad y sobre muchos de otros hechos vitales. Arroja nueva luz sobre el poder del "pensamiento positivo" y –lo que es aún mis importante- explica por qué éste logra resultados en algunos individuos y no en otros. (El "pensamiento positivo" funciona únicamente cuando corresponde a la autoimagen del individuo; no puede funcionar cuando no está en relación con la autoimagen hasta que ésta haya experimentado un cambio total).

Con el objeto de comprender la psicología de la autoimagen y emplearla en nuestra propia vida, es necesario saber algo sobre el mecanismo con que ésta funciona para lograr sus metas. Existe abundante evidencia científica que demuestra que el cerebro y el sistema nervioso humanos funcionan con determinado propósito de acuerdo con los conocidos principios del individuo. En lo que a función concierne, el cerebro y el sistema nervioso constituyen un maravilloso y complejo mecanismo de lucha en pos de determinadas metas, una especia de sistema de conducción automática que funciona para beneficio del individuo como "mecanismo de éxito", o en su contra como "mecanismo de fracaso", según su operario –la persona- lo haga funcionar, y según las metas que éste le señale.

También resulta bastante irónico que la cibernética, que se inició como un estudio de las máquinas y de los principios mecánicos, haya hecho tanto para restaurar la dignidad del hombre como ser individual y creador. La psicología, que comenzó con el estudio de la psique (o alma) del hombre, casi ha terminado por negarle su alma al "hombre". El behaviorista, que no comprendía ni al "hombre ni a su máquina, y por lo tanto confundía al uno con la otra, nos dijo que el pensamiento no es más que el movimiento de electrones, y que la conciencia es tan sólo una reacción química. Para él, "voluntad" y "propósito" eran mitos. La cibernética, que comenzó con el estudio de las máquinas físicas, no comete tal error. La ciencia de la cibernética no nos dice que el hombre sea una máquina, sino que el hombre tiene y utiliza una máquina. Además nos explica cómo funciona dicha máquina, y como puede utilizarse.

EL SECRETO ESTA EN LA EXPERIMENTACIÓN

La autoimagen se transforma, ya sea para bien o para mal, no sólo por la acción del intelecto, ni por el conocimiento intelectual por sí solos, sino por la "experimentación". Conscientemente o no, el individuo va formándose su autoimagen a partir de la experiencia creadora que ha vivido en el pasado. En su poder está cambiarla por el mismo método.

No es un niño a quien se le ha enseñado mucho sobre el amor, sino aquél que lo ha experimentado, el que habrá de convertirse en un adulto sano, feliz y bien adaptado. Nuestro actual estado de autoconfianza y equilibrio es el resultado de lo que hemos "experimentado" y no de lo que hemos aprendido intelectualmente.

Además, la psicología de la autoimagen salva los abismos y resuelve los aparentes conflictos entre los diversos métodos terapéuticos que en la actualidad se emplean. Proporciona un denominador común para el consejo directo e indirecto, la psicología clínica, el psicoalnálisis, e incluso la autosugestión. Todos ellos, de una manera u otra, emplean la experiencia creadora para cultivar una autoimagen mejor. Sean cuales fueren las teorías, eso es lo que realmente acontece, por ejemplo, en la "situación terapéutica" empleada por la escuela psicoanalítica: el analista jamás critica, desaprueba o moraliza, ni en ningún momento se escandaliza cuando el paciente vierte ante él sus temores, sus vergüenzas, sus sentimientos de culpa y sus "malos pensamientos". Tal vez por primera ocasión en su vida, el enfermo experimenta ser aceptado como ser humano; "siente que

su ser posee cierto valor y dignidad, y comienza a aceptarse a sí mismo y a concebirse de una manera totalmente distinta.

LA CIENCIA DESCUBRE LA EXPERIENCIA "SINTETICA"

Otro descubrimiento –esta vez en los dormitorios de la psicología clínica- nos capacita para aprovechar la "experimentación" como método directo y controlado para alterar la autoimagen. La experiencia de la vida real puede ser un rudo e implacable maestro. Arrójese a un hombre al mar y quizá la experiencia lo enseñe a nadar; pero tal vez esa misma experiencia haga que otro hombre se ahogue. El ejército suele "hacer hombres" de muchos jóvenes, pero no hay duda de que la experiencia militar convierte a muchos otros en psiconeuróticos. Desde hace siglos se reconoce que "nada triunfa tanto como el éxito". Aprendemos a actuar con éxito experimentado el triunfo. Los recuerdos de nuestros pasados éxitos actúan como "archivos de información" que nos proporciona la autoconfianza necesaria para la tarea que emprendemos en el presente. Pero ¿cómo podría una persona que sólo ha experimentado fracasos recurrir a recuerdos de pasados éxitos? Su situación puede compararse a la del joven que no puede obtener un empleo por carecer de experiencia, y que no puede adquirir experiencia porque no logra conseguir trabajo.

Este dilema se resolvió gracias a otro importante descubrimiento que, para todo propósito práctico, nos permite sintetizar la "experiencia", crearla y controlarla en el laboratorio de nuestra mente. Los psicólogos clínicos y experimentales han demostrado por encima de toda duda que el sistema nervioso humano no es capaz de distinguir diferencia alguna entre una experiencia real y otra que ha **sido imaginada intensamente en todos sus detalles.** Aún cuando esta afirmación pudiera parecer un tanto extravagante, en este libro revisaremos algunos experimentos controlados de laboratorio en los cuales tal tipo de experiencia "sintética" se ha empleado de manera sumamente práctica para mejorar la habilidad en el lanzamiento de dardos y en los tiros de básquetbol. La veremos actuar en la vida de personas que la han utilizado para mejorar sus capacidades en la oratoria, para vencer el miedo al dentista, para afirmar su autoconfianza, para vender más mercancía, para mejorar sus tácticas en el ajedrez, y prácticamente para cualquier tipo de situación imaginable en que la "experiencia" conduzca al éxito. Echaremos un vistazo a un sorprendente experimento en el cual dos prominentes médicos organizaron las cosas de tal manera que los neuróticos pudieran experimentar "normalmente", con lo cual quedaron curados.

Quizá lo más importante es que veremos cómo muchas personas crónicamente desdichadas han aprendido a disfrutar de la vida "experimentando" la felicidad.

EL SECRETO DEL EMPLEO DE ESTE LIBRO PARA TRANSFORMAR LA VIDA.

Este libro ha sido proyectado no solamente para ser leído sino para ser **experimentado**.

Se puede adquirir conocimientos leyendo un libro. Pero para "experimentar" es preciso reaccionar en forma creadora ante los conocimientos. La mera adquisición de conocimientos es un proceso pasivo; la experimentación es activa. Cuando un individuo "experimenta", algo sucede dentro de su sistema nervioso y de su mesencéfalo. Se registran nuevas "engramas y nuevas pautas neurales en la materia gris del cerebro.

La presente obra ha sido proyectada para obligar al lector, literalmente, a "experimentar". Los casos clínicos prefabricados a la medida se han reducido intencionalmente al mínimo. En su lugar, se pide al lector que aporte sus propios "casos clínicos" ejerciendo para ello la imaginación y la memoria.

Tampoco presento resúmenes al final de cada capítulo. En vez de ello, propongo que sea el mismo lector quien apunte los conceptos que le parezcan más importantes y que considere más dignos de recordar. Digerirá mejor los conocimientos del presente libro efectuando por su cuenta el análisis y resumen de cada capítulo.

Por último, el lector encontrará a lo largo de toda la obra diversas tareas a realizar y algunos ejercicios prácticos. Dichas prácticas son sencillas y fáciles de resolver, pero es imprescindible elaborarlos con regularidad para derivar de ellos al máximo beneficio.

TODO JUICIO DEBE RESERVARSE HASTA DESPUÉS DE TRANSCURRIDOS VEINTIUN DIAS

Aconsejo a los lectores no desalentarse si no parece percibirse cambio alguno al desempeñar las diversas técnicas bosquejadas en esta obra par transformar la autoimagen. En lugar de ello, es necesario aplazar todo juicio y continuar los ejercicios durante un mínimo de veintiún días.

Por lo general se necesita un mínimo de veintiún días para que se efectúe cualquier cambio perceptible en el cuadro mental. Tras la cirugía plástica, el enfermo tarda alrededor de veintiún días para acostumbrarse a su nuevo rostro. Cuando se amputa un brazo o una pierna, la "extremidad fantasma" suele persistir durante unos veintiún días. Se necesita que los moradores de una nueva casa vivan en ella unas tres semanas antes de que ésta comience a parecerles "su hogar". Estos y muchos otros fenómenos comúnmente observados tienden a demostrarnos que se requiere un lapso mínimo de veintiún días para que una vieja imagen mental se desvanezca y cristalice una nueva.

Por lo tanto, este libro brindará mayores beneficios si el lector consiente aplazar durante tres semanas por lo menos todo juicio crítico. A lo largo de dicho lapso, es aconsejable no preocuparse por tratar de medir los progresos logrados, ni argüir intelectualmente con las ideas propuestas, ni debatir consigo mismo sobre la posibilidad de que éstas logren o no buenos resultados. Desempéñese los ejercicios, aun cuando al lector le parezcan imprácticos. Importa persistir en el desempeño del nuevo papel, en considerarse a sí mismo en una nueva luz, aunque al hacerlo parezca un tanto hipócrita, y aunque la nueva autoimagen se sienta algo incómoda o "poco natural".

Nadie puede comprobar o desaprobar mediante razonamientos intelectuales las ideas y conceptos expuestos en esta obra, ni por el simple acto de discutir sobre ellos. Sólo podrán comprobarse **llevándolos a la práctica** y juzgando personalmente los resultados obtenidos. Sólo pido a mis lectores aplazar todo juicio crítico y todo razonamiento analítico durante veintiún días, a fin de darse a sí mismos una oportunidad justa para comprobar o negar la validez de dichos conceptos en sus propias vidas.

La formación de una autoimagen adecuada es un proceso que debe continuarse durante toda la vida. Cierto, es imposible lograr en tres semanas el desarrollo de toda una vida humana; pero si es posible experimentar en tres semanas el mejoramiento obtenido –y a veces el mejoramiento es por demás dramático.

¿QUE ES EL ÉXITO?

Puesto que a lo largo de esta obra empleo las palabras “éxito” y “triunfo”, creo importante definir ambos términos.

En la forma en que los uso, el vocablo “éxito” no tiene nada que ver con la obtención de los símbolos de prestigio, sino con la consecución creadora. Propiamente hablando, ningún hombre debería tratar de ser “un éxito”, pero todo ser humano puede y debe hacer lo posible por “triunfar”, por “tener éxito”. El intento por llegar a ser “un éxito” medido en función al logra de símbolos tradicionales de prestigio y des derecho a portar determinados distintivos conduce a la neurosis, la frustración y la desdicha. La lucha por triunfar, por conquistar el éxito, no sólo lleva al éxito material, sin también a la satisfacción y a la felicidad.

Noah Webster define éxito como “la consecución satisfactoria de una meta propuesta”. La lucha creadora hacea la obtención de una meta que es importante para la persona como resultado de sus más profundas necesidades, aspiraciones y talentos (y no por los símbolos que espera desplegar ante los demás), produce felicidad y éxito, pues en ella el hombre actúa de acuerdo con su propia naturaleza. El hombre es por naturaleza un ser que lucha en pos de múltiples metas. Y debido a que “así fue construido”, no será feliz a menos que funcione de acuerdo con el carácter con que fue creado: como un conquistador de metas. De ahí que el verdadero éxito y la felicidad verdadera no sólo son inseparables, sino que se engrandecen mutuamente.

TABLA DE MATERIAS

Capítulo

1. La autoimagen: la clave para una vida mejor.
2. El descubrimiento del mecanismo del éxito dentro de usted mismo.
3. La imaginación: la primera llave de su mecanismo de éxito.
4. Rechace las falsas creencias que le tiene sugestionado.
5. Cómo aplicar la fuerza del pensamiento racional.
6. Quédese en estado lánguido y deje que el mecanismo de éxito trabaje para usted.
7. Usted puede adquirir el hábito de la felicidad.
8. Ingredientes de la personalidad del “tipo de éxito” y cómo adquirirlos.
9. El mecanismo del fracaso: Cómo hacer que opere en su favor en vez de que funcione en su contra.
10. Procedimientos para la extirpación de las cicatrices emotivas o maneras de adquirir un nuevo optimismo.
11. Cómo encerrar la personalidad real.
12. Hágase sus propios tranquilizadores, los cuales le ayudarán a obtener la paz del espíritu.
13. Cómo transformar una crisis en una oportunidad creadora.
14. Cómo adquirir ese “espíritu de victoria”.
15. Más años de vida y mas vida en los años.

Capítulo primero

La autoimagen:
La clave para una vida mejor

Durante la pasada década hase verificado una revolución pacífica en los campos de la psicología, la psiquiatría y la medicina.

Han surgido nuevas teorías y conceptos acerca del "ser" las cuales han ido desarrollándose gracias a los descubrimientos de los psicólogos clínicos, los practicantes de la psiquiatría y los así llamados cirujanos plásticos. Se han desarrollado, además nuevos métodos, basados en estos hallazgos, los cuales han conducido a cambios verdaderamente dramáticos de la personalidad, y así también se han operado cambios en la salud e incluso, aparentemente, en las capacidades y talentos básicos del ser humano. Las frustraciones crónicas se han convertido en verdaderos éxitos. Los estudiantes fracasados se transformaron en estudiantes de primera, en unos cuantos días, y sin necesidad de guías extras. Las personalidades tímidas e inhibidas se han convertido, también, en personalidades felices y emprendedoras.

En el número de la revista Cosmopolitan, que corresponde a enero de 1959, T.F. James resume así los resultados obtenidos por varios psicólogos y médicos diatérmicos:

"Al comprender la psicología del ser, podemos expresar las diferencias que existen entre el éxito y el fracaso, el amor y el odio, la amargura y la felicidad. El discubrimiento del ser verdadero puede restaurar el afecto en un matrimonio desgraciado, reahacer una carrera fracasada y, por último trasformar a las víctimas del tipo de la personalidad de fracaso. Por otra parte, el descubrimiento de su ser real que puede darle a entender la diferencia que existe entre la libertad y las coacciónes de la conformidad.

La clave para una vida mejor

El descubrimiento Psicológico más importante de este siglo consiste en el hallazgo de la autoimágen. Confiemos o no en ella, la verdad es que cada uno de nosotros lleva dentro de sí una huella mental de este cuadro. Puede presentarse con vaguedad, o quizás se halle mal definida ante nuestro entender consciente. En realidad, puede llegarse hasta el desconocimiento absoluto consciente del mismo. Mas ello no importa: allí está completo hasta en su último detalle. Esta autoimagen representa el concepto de **la clase de persona que soy.** Ha sido creada a base de nuestras propias **creencias** acerca de nosotros mismos. Pero muchas de estas creencias –la mayoría de ellas- acerca de nosotros mismos, han ido tomando cuerpo inconscientemente a base de nuestras experiencias del pasado, de nuestros éxitos y de nuestros fracasos, de las humillaciones sufridas, de los triunfos alcanzados y del modo con que otras personas han reaccionado con respecto a nosotros, especialmente en la primera infancia. Con todo ello hemos formado mentalmente un "ser" (o el cuadro representativo de un ser). Una vez que cierta creencia o idea acerca de nosotros mismos entra en este cuadro, se convierte en "una verdad" en tanto como llega a convencernos personalmente. No hablamos aquí del valor intrínseco de la misma en cuanto se relaciona a la verdad, pero sí es cierto que actúa sobre nosotros **como si precisamente fuera verdad.**

Esta autoimagen se convierte en una llave de oro para obtener una vida mejor, a causa de dos descubrimientos importantísimos:

1. Todos sus actos, sentimientos y conducta –inclusive sus capacidades de todo orden –hállanse siempre contenidas dentro de esta autoimagen.

En pocas palabras, usted "se desempeñará en la vida real" como la clase de persona que usted mismo concibe que es. No sólo ello, sino que literalmente no puede actuar de otra manera, a pesar de todos sus esfuerzos conscientes o de toda la fuerza de su voluntad. El hombre que se conceptúa a sí mismo como perteneciente al tipo de personalidad de fracaso hallará algún modo de fracasar, no obstante si la oportunidad ocurre a sus manos. La persona que se tiene por víctima de la injusticia, como individuo que debe sufrir, hallará, de una u otra manera, las circunstancias que le han de conducir a la verificación de estas opiniones.

La autoimagen es como una "premisa", una base o un fundamento sobre el cual su completa personalidad, su conducta e incluso las circunstancias que e atañen se van formando automáticamente. A causa de ello, nuestras experiencias parecen verificarse, reforzando, por lo tanto, nuestras autoimágenes y creándonos un círculo vicioso o benéfico, según sea el caso determinado en que estas circunstancias y experiencias van formándose.

Por ejemplo, el alumno que se ve a sí mismo como un mal estudiante del tipo de fracaso, o como poco apto para el estudio de las matemáticas, encontrará siempre en su libreta de calificaciones la justificación de la mala opinión que tiene sobre su persona. Ello es, las calificaciones obtenidas serán la "prueba" contundente de sus fracasos. La joven que tiene una imagen de sí misma que corresponde a la persona de quien nadie gusta, hallará realmente que todo el mundo la evita en la escuela de danza. Ella misma invita, literalmente, al rechazamiento. Sus expresiones apesadumbradas, sus desmañamientos, sus ansiedades por complacer, o quizás las hostilidad inconsciente hacia todos los individuos por quienes espera ser ofendida, todo ello concurre para alejar de sí a las personas que por otra parte desearía atraer. De la misma forma, un vendedor o un hombre de negocios hallará también que sus experiencias reales tienden a demostrarse la corrección de su autoimagen.

A causa de esta prueba o demostración objetiva, ello acontece muy raramente a la persona cuyas dificultades y tropiezos yacen en su autoimagen o autoapreciación. Dígale a un escolar que el motivo de sus fracasos consiste en que él solo "piensa" en que no puede dominar el álgebra, y éste pondrá en duda vuestro propio estado mental. Ha hecho todo lo posible para dominar esta materia, y, sin embargo, la libreta de calificaciones nos relata toda la historia del asunto. Dígale a su vendedor que es víctima de la "idea" de que él no puede ganar más que una cierta cantidad, y, con su libro de órdenes a la vista, le tratará de demostrar que está usted equivocado. Sabe demasiado bien cuánto la ha costado probar y fracasar. Sin embargo, como veremos más adelante, una vez se les ha insinuado la necesidad de que cambien sus autoimágenes, hanse operando cambios casi milagrosos en cuanto se refiere a la capacidad del vendedor para obtener mayores ganancias y la aptitud del estudiante en la que respecta a sus éxitos en los estudios.

2. La autoimagen puede ser cambiada. Numerosos casos han demostrado que el individuo nunca es demasiado joven ni demasiado viejo para que no pueda cambiar su autoimagen y por lo tanto emprender un nuevo género de vida.

Una de las razones por la que al parecer le ha sido más difícil a determinada persona el cambio de sus hábitos, personalidad y modo de vida consistió en que casi todos los esfuerzos que hizo para operar el mencionado cambio solía dirigirlos, para decirlo así, a la circunferencia del ser, más bien que alcentro del mismo. Muchos

pacientes me han dicho algo parecido a lo que sigue: “Si quiere usted hablarme acerca del “pensamiento positivo”, le diré que ya he hecho algunos esfuerzos respecto a ello y, sin embargo, parece ser que no opera en absoluto con respecto a mi persona.” No obstante, después de un ligero interrogatorio, obtenemos que estos individuos han empleado “el pensamiento positivo”, o intentaron emplearlo, con respecto a particulares circunstancias externas o bien relacionado a un hábito particular o algún defecto del carácter (“Conseguiré ese empleo.” “Procuraré estar mas sereno y descansar más en el futuro.” “Este negocio debe salirme bien”, etc.) Mas nunca pensaron en cambiar sus ideas con respecto al yo, que es, definitivamente, el motor que ha de impulsarnos a conseguir estas cosas.

Jesús nos habla del absurdo de poner un remiendo de material nuevo a un viejo vestido, o de llenar los viejos odres con vino nuevo. El “pensamiento positivo” no puede usarse como remiendo o parche a la anterior autoimagen. En realidad resulta materialmente imposible tratar de pensar positivamente acerca de una situación particular en tanto mantengamos un concepto negativo con respecto a nosotros mismos. Por otra parte, numerosos experimentos han demostrado que una vez se logra el cambio del concepto sobre sí mismo, las otras cosas que se hallan dentro del nuevo concepto del Yo se logran con facilidad y sin esfuerzo.

Uno de los primeros y más convincentes experimentos que se han llevado a cabo acerca de este asunto fue dirigido por difunto Prescott Lecky, uno de los pioneros de la psicología de la autoimagen. Lecky concibió la personalidad como un “sistema de ideas”, todas las cuales deben ser vistas como conformadas unas con otras. Las ideas que no se muestran compatibles con el sistema son rechazadas, “no creídas”, y, por lo tanto no actúan con respecto a éste. Por otra parte, las ideas que parecen compatibles con el sistema son aceptadas de inmediato. Exactamente en el centro de este sistema de ideas –como piedra de toque-, se halla la base sobre la que todo se construye –el “ego-ideal” del individuo-, la autoimagen de la persona o el concepto que de sí misma ella tiene. Lecky fue maestro de escuela y tuvo la opertunidad de experimentar su teoría entre millares de estudiantes.

Lecky afirmaba en su teoría que si un estudiante determinado tenía dificultad en aprender cierta materia, ella debiera ser a causa (desde el punto de vista del alumno) de que él (el estudiante) no era apto para asimilarla. Lecky opinaba, sin embargo, que si se lograba cambiar el autoconcepto del alumno que subrayaba este punto de vista, la actitud del mismo hacia la disciplina experimentaría el cambio que a aquél correspondiera. Si logramos transformar la autodefinición del estudiante, lograremos también cambiar su capacidad con respecto al mencionado estudio. Ello ha sido comprobado por la experiencia. He aquí un caso: un estudiante que escribía mas cincuenta y cinco palabras de cada ciento y fracasó en tantas materias que tuvo que perder el año, hizo un promedio general de noventa y cinco palabras bien escritas de cada cien que le dictaron, convirtiéndose en uno de los mejores ortógrafos de la escuela. Cierto muchacho que fue expulsado de un “college” a causa de sus bajas calificaciones, entró en la Universidad de Columbia y allí llegó a ser un estudiante de los mejor clasificados. Una muchacha que había sido suspendida en latín cuatro veces seguidas, luego de mantener tres conversaciones con el consejero escolar concluyó por conseguir una alta calificación en la indicada materia. Un muchacho a quien se le dijo en una dependencia de pruebas que no tenía aptitudes para el inglés, al año siguiente ganó una mención honorífica en un concurso literario.

La dificultad de todos estos estudiantes no consistía en que fueran torpes o careciesen de aptitudes básicas para el estudio. La dificultad estriba en que poseían una autoimágen inadecuada (“No poseo mente matemática”; “Escribo mal por naturaleza”).

Solían “identificarse” con sus errores y fracasos. En vez de decir “Fracasé en esa prueba” expresión realista y descriptiva), llegaban a la siguiente conclusión: “Soy un verdadero fracasado.” A las personas a quienes interese conocer con mayor detalle los trabajos de Lecky, les recomiendo adquieran un ejemplar del libro del autor La Autoconformidad, una teoría de la personalidad “Serlf-Consistency, a Theory Of Personality”, The Island Press, New York, N.Y.

Lecky también empleó el mismo método para curar a los estudiantes de hábitos tales como la mordedura de uñas y el tartamudeo.

En mis propias hojas se registran casos clínicos tan convincentes como los expresados; he aquí algunos de ellos: el hombre que se asustaba tanto de las gentes extrañas que raramente se atrevía a salir de casa y que ahora se gana la vida como locutor público; el vendedor que ya había dispuesto una carta de dimisión porque “no había sido hecho para vender”, y seis meses más tarde se convertía en el número uno entre un equipo de cien vendedores; el sacerdote que estaba considerando si se retiraría o no de su ministerio a causa de los nervios y la angustia que le producía el tener que preparar un sermón cada semana, y ahora pronuncia un promedio de tres charlas a la semana además de sus sermones semanales, y, sin embargo, no sabe lo que es poseer un nervio en todo su cuerpo.

Como llegó a interesarle a un cirujano plástico la psicología de la autoimagen

Al juzgar desde el exterior de nuestro campo visual, parece ser que no existe ninguna conexión entre la cirugía y la psicología. No obstante, fue el trabajo del cirujano plástico el que se enfrentó por primera vez en la existencia de la autoimágen, presentando ciertos problemas que condujeron a importantes descubrimientos en el campo de la psicología.

Cuando ya hace bastantes años, me inicié en la práctica de la cirugía plástica, quedé impresionado por los súbitos y dramáticos cambios que se operaban en el carácter y en la personalidad del paciente a quien le era corregido algún defecto facial. Hubo muchos casos en que me encontré con que al cambiar la imagen física de un individuo determinado solíamos crear también una nueva persona. En un caso después de otro, el bisturí que mantenía en las manos llegó a convertírseme en una varita mágica que no sólo trasformaba la apariencia del paciente sino también toda la vida del mismo. El tímido e inhibido llegó a trasformarse en audaz y valeroso. Un muchacho retraído y estúpido logró convertirse en un joven brillante y alerta, consiguiendo llegar a ser el presidente ejecutivo de una importante casa comercial. Un vendedor, que había perdido el tacto social y la fe en sí mismo, logró transformarse rápidamente en un individuo modelo, posesionado de autoconfianza. Pero, pudiera ser que el caso más impresionante sea el constituido por el de un empedernido criminal que cambió en una quincena su incorregible conducta, el cual nunca había mostrado el menor deseo de cambiar, transformándose en un preso modelo que ganó un alegato judicial y llegó a sumir un puesto responsable en la sociedad.

Hará como unos veinte años informé multitud de casos similares en mi libro New Faces New Futures. Luego de publicarlo, continué relatando más y más casos en diversos artículos que publiqué en la mayoría de las revistas de vanguardia, viéndome entonces acosado por las preguntas que dirigieron eminentes criminalistas, psicólogos, sociólogos y psiquiatras.

Estos me hicieron multitud de preguntas que no pude contestar de ninguna manera. Pero, gracias a todos estos científicos, inicié una seria investigación. Cosa bastante extraña: aprendí mucho más de mis fracasos que de mis éxitos.

Realmente era fácil explicar el éxito. Por ejemplo, el que se relacionó con el muchacho que poseía unas orejas demasiado grandes y del cual se decía que tenía el aspecto de un taxi con ambas puertas abiertas. El pobre jovencito había sido ridiculizado durante toda su vida, y a veces con crueldad extremada. La reunión con los amigos significaba para él una serie de humillaciones y penas sin fin. ¿Por qué no trató de evitar los contactos sociales? ¿Por qué no llegó a temer a la gente y a concentrarse en sí mismo? Pues ello le llegó a acontecer con el transcurso del tiempo. Terriblemente temeroso de expresarse en cualquier forma, se la consideraba como un estúpido. Sin embargo, cuando se le corrigió el defecto de las orejas, pareciole natural la causa de su embarazamiento y humillación, y, habiéndole extirpado ésta, pensó que yo no tendría por qué sentirse turbado y que debería asumir un papel normal en la vida, como asimismo lo hizo.

O consideremos, por ejemplo, al vendedor que sufrió una desfiguración facial a causa de un accidente automovilístico. Cada mañana, cuando se iba afeitar observaba la cicatriz horrible de la mejilla y el grotesco retorcimiento de la boca que le desfiguraban en grado tan extremoso. Por la primera vez en su vida llegó a sentirse autoconscientemente apenado. En pocas palabras, avergonzábase de sí mismo y sentía que su apariencia habría de repugnarle a la gente que le miraba. Así, pues, la cicatriz llegó a producirle una verdadera obsesión. Sentíase diferente a las demás personas. Comenzó a preguntarse asombrado, qué sería lo que los otros pensaran sobre él. Pronto su ego llegó a estar más mutilado que su propio rostro. Empezó a perder la confianza en sí mismo. Se hizo de carácter amargo y hostil. De súbito, casi toda su atención hallose dirigida hacia sí mismo, y la primera meta que se propuso alcanzar consistió en evitar las diversas circunstancias que pudieran producirle alguna humillación. Es fácil comprender que solamente en una quincena, después de haberle corregido la desfiguración facial y haberle hecho un rostro normal, la actitud completa de este hombre hacia la vida, igual que sus perspectivas y sentimientos acerca de sí mismo, le cambiasen totalmente, llegándole a convertir en un individuo triunfante en su trabajo.

¿Qué podríamos decir, no obstante, acerca de los individuos excepcionales que no experimentaron ningún cambio? ¿Qué hay sobre la duquesa que se sintió toda la vida autoconscientemente tímida a causa de una tremenda verruga que tenía en la nariz? Aunque la cirugía le proporcionó una nariz clásica, donándole además una cara verdaderamente hermosa, aún continuó desempeñando el papel de una melindrosa y fea anadeja, el papel de la mujer inaguantable que no podía nunca decidirse a mirar a otra criatura frente a frente. Si el bisturí, por sí mismo, era mágico, ¿cómo con obtuvo éste ningún resultado beneficioso con respecto a la duquesa?

¿Qué podríamos decir, por otra parte, acerca de otras personas que adquirieron rostros nuevos y continuaron usando la misma vieja personalidad? ¿Cómo podríamos explicar las reacciones de otros individuos que insisten en que la cirugía no les ha hecho sentir ninguna diferencia en cuanto se relaciona con sus aspectos? Todo cirujano plástico ha conocido experiencias de este género y se habrá sentido probablemente tan turbado por ellas como yo mismo. No importa lo drástico que haya sido el cambio en la apariencia de ciertos sujetos, éstos insistirán siempre que: “Yo me veo lo mismo que antes; usted no me ha hecho absolutamente nada.” Los amigos, incluso las familias de dichos ex pacientes, podrán apenas reconocerles, podrán sentirse entusiasmados acerca de la belleza recientemente adquirida por éstos, sin embargo el paciente mismo insiste que él solo puede observar un ligerísimo mejoramiento, casi ninguno, y, en realidad,

llega incluso a negar que le haya sido hecho algún cambio. La comparación entre las fotografías de “antes” y “después” tampoco logran convencerle y es lo más posible que éstas le hagan surgir sentimientos de hostilidad. Por alguna extraña alquimia mental razonará así el paciente: “Naturalmente, veo que ya no tengo la verruga de la nariz, pero mi nariz todavía parece la misma.” O esta otra racionalización: “Puede que ya no vea la cicatriz, pero aún está ahí.”

Las cicatrices que producen orgullo en vez de vergüenza.

Existe otro problema con respecto a la investigación de la autoimagen aludida, y éste se apoya en el hecho de que no todas las cicatrices desfiguradoras producen vergüenza y humillación. Cuando permanecí en Alemania, en calidad de joven estudiante de medicina, vi a otros muchos estudiantes que mostraban orgullosamente “sus cicatrices de sable”, con tanto o mayor orgullo con que los americanos suelen llevar la Medalla de Honor. Los duelistas constituían el élite de la sociedad facultativa y una cicatriz en el rostro era considerada como una insignia que demostraba que el sujeto que la poseía era un hombre completo y de alta conciencia varonil. Para estos muchachos, la adquisición de una horrible cicatriz en la mejilla tenía el mismo efecto psicológico que la extirpación de la suya en la cara de mi paciente. En la antigua Nueva Orleáns, un criollo usaba un parche en el ojo en forma parecida a como mostraban sus cicatrices los muchachos alemanes. Comencé a darme cuenta, entonces, de que la afilada hoja, por sí misma, no poseía ninguna fuerza ni virtud mágica, ésta puede ser usada para infligir una herida a una persona o para extirpársela a otra produciendo los mismos resultados psicológicos.

El misterio de la fealdad imaginaria.

A una persona que se siente infeliz por un defecto congénito o que sufre una verdadera desfiguración facial como resultado de un accidente, la cirugía plástica puede parecerle llena de mágicas virtudes y, según estos casos sería fácil deducir que para curar todas las neurosis, los sentimientos de desgracia, los fracasos, los temores, las ansiedades, la carencia de autoconfianza, etc., bastaría con aplicar la cirugía plástica, con objeto de destruir y extirpar todos los defectos del cuerpo humano. Por lo tanto, de acuerdo con esta teoría deductiva, todas las personas con rostros normales o aceptables se hallarían perfecta y completamente libres, y liberadas de cualquier impedimento o defecto de carácter psicológico. Todas ellas serían alegres, felices, confiadas en sí mismas y hallaríanse libres de los sentimientos de ansiedad y de pena. Mas sabemos demasiado bien que ello no es verdad.

Es imposible explicar una teoría como ésta a la gente que suele visitar el consultorio de un cirujano plástico en demanda de un embellecimiento de la cara para curarse de una fealdad verdaderamente imaginable. Son generalmente mujeres de treinta y cinco a cuarenta y cinco años, que se hallan convencidas de tener aspecto de viejas, inclusive en el caso de que la apariencia de las mismas sea normal en absoluto y muchas veces extraordinariamente atractiva.

Hay también muchas jóvenes que se hallan convencidas de que son feas solamente a causa de que sus bocas, narices o bustos no tienen las medidas exactas de la reina cinematográfica de moda. No hay pocos hombres que creen que sus orejas son demasiado grandes o tienen la nariz excesivamente larga. Ningún cirujano plástico con

verdadera ética se atrevería a hace una operación a esta clase de gente, pero, por desgracia, los charlatanes, o los así llamados “doctores de belleza”, a quienes ninguna asociación médica debiera admitir como miembros, no poseen tales delicadezas.

La fealdad imaginaria es más común de lo que parece ser. Una estadística reciente, llevada a cabo entre alumnos de una facultad, mostró que el 90% de los mismos no estaban satisfechos de sus apariencias. Si las palabras “normal” o “promedio” no tuviesen ninguna significación sería obvio que el 90% de nuestra población no podría ser “anormal” o “diferente” o “defectuosa” en su apariencia. Sin embargo, investigaciones similares han demostrado que aproximadamente el mismo porcentaje entre nuestra población halla una razón u otra para avergonzarse de su imagen-cuerpo.

Estas personas reaccionan exactamente igual que si parecieran una desfiguración real. En realidad, sienten la misma vergüenza y desarrollan los mismos temores y ansiedades. Sus aptitudes para “vivir” completa e intensamente suelen ser bloqueadas por la misma clase de barreras psicológicas que impiden a los verdaderos pacientes llevar una vida feliz. Sus cicatrices, aunque mentales más bien que físicas, actúan a manera de debilitantes.

La autoimagen, el verdadero secreto

El descubrimiento de la autoimagen explica las discrepancias aparentes sobre las cuales hemos discutido. Esta representa el común denominador o el factor determinante de todas las historias clínicas, los fracasos y los éxitos.

El secreto es el siguiente: Para vivir realmente, ello es, para hallar la vida razonablemente satisfactoria, usted debe poseer una autoimagen adecuada y realista con la que se pueda rasar su existencia. Se debe encontrar aceptable para sí mismo. Debe poseer una autoestimulación completa. Debe poseer una ser íntimo en el que pueda creer y confiar. Debe poseer un yo de que no se avergüence y un ser con el cual pueda sentirse libre para expresarse de manera creadora en vez de ocultárselo o encubrírselo. Debe poseer un Yo que corresponda a la realidad, de tal modo que usted mismo pueda conducirse eficientemente en un mundo real. Debe conocer sus fuerzas y debilidades y mostrarse honesto con usted mismo en todo lo que concierne a ello. Su autoimagen debe consistir en una aproximación razonable de su “Yo”, sin tratar de que sea más o menos de lo que usted mismo es.

Cuando esta autoimagen está intacta y es segura, el sujeto se siente bien. Cuando se halla amenazada, usted se siente ansioso e inseguro. Cuando es adecuada, el individuo puede y debe estar orgulloso de ella y, entonces, es indudable que habrá de sentir autoconfianza completa. Se hallará liberado de ser usted mismo y habrá de expresarse como usted mismo. Todo su Yo funcionará en grado óptimo. Cuando su autoimagen se convierte en sujeto de vergüenza, usted tratará de ocultarla en vez de darle expresión. La expresión creadora se hallará cercada por todas partes. Por último, usted llegará a convertirse en una persona hostil y difícil de sobrellevar.

Si la cicatriz en el rostro presta más valor a la autoimagen (como en el caso de los duelistas alemanes), la autoestimación y la confianza en sí mismo aumentarán en el mismo grado. Ahora bien, si una cicatriz en el rostro les agravia su autoimagen (como el caso del vendedor), entonces perderá la autoestimulación y la confianza en sí mismo.

Cuando se corrige una desfiguración facial mediante la cirugía plástica, solamente se obtendrán dramáticos cambios psicológicos en el caso en que se produzca la correspondiente corrección de la mutilada autoimágen. A veces la imagen de un ser

desfigurado persiste incluso después de una magnífica intervención quirúrgica, exactamente lo mismo que en el caso de la "extremidad fantástica", la cual puede continuar causando dolor años después de haber sido amputada.

Inicio una nueva carrera

Estas observaciones me determinaron a iniciar una nueva carrera. Hará como unos quince años llegué a convencerme de que los individuos que consultan a un cirujano plástico necesitan algo más que la mera cirugía, y algunos de ellos no tienen necesidad de ésta en absoluto. Si me decidiera a tratar a todas esas gentes como pacientes –como a individuos integrales en vez de considerarlos como una nariz, una oreja, una boca, un brazo o una pierna- necesitaría hallarme en la situación de poder darles algo más que eso. Necesitaría hallarme en la situación de poder darles algo más que eso. Necesitaría poder demostrarles cómo se puede darles algo más que eso. Necesitaría poder demostrarles cómo se puede obtener un mejoramiento del "rostro" espiritual, cómo extirparles las cicatrices emotivas, transformarles sus actitudes y pensamientos tanto como sus apariencias físicas.

Este estudio me recompensó maravillosamente. Hoy me encuentro más convencido que nunca respecto a lo que quiere cada uno de nosotros: profundizar en nosotros mismos y ello es la verdadera VIDA. La felicidad, el éxito, la paz espiritual, cualquiera que pueda ser su concepto del bien supremo, se experimenta esencialmente como una mayor intensidad de vida. Cuando experimentamos las expansivas emociones de la felicidad, de la autoconfianza y del triunfo, disfrutamos de mucha mejor vida. Ahora bien, en el mismo grado en que nos inhibimos de nuestras capacidades, frustramos los dones que Dios nos ha concedido, y nos disponemos a parecer ansiedad, temor, autocondenación y autoodio, y literalmente, rechazamos las fuerzas que la misma vida nos concedió y nos revolvemos contra los dones que el mismo Dios nos ha hecho. En el grado en que rechacemos el don de la vida, en ese mismo nos abrazamos con la muerte.

PROGRAMA-PLAN PARA UNA VIDA MEJOR

Es mi opinión que durante los últimos treinta años la psicología se ha hecho demasiado pesimista con respecto al hombre y a su potencia en lo que concierne a la experimentación de cambios y a la grandeza del individuo. Ya que tanto los psicólogos como los psiquiatras sólo tratan a las personas llamadas "anormales", la bibliografía de estas ciencias se halla casi exclusivamente extraída de las diversas anormalidades del hombre y de la tendencia de éste con respecto a la autodestrucción. Temo que haya bastante gente que haya leído demasiado sobre estas cosas, hasta tal grado que hayan llegado a considerar con cierta aversión, aunque como propias a la autodestrucción. Temo que haya bastante gente que haya leído demasiado sobre estas cosas, hasta tal grado que hayan llegado a considerar con cierta aversión, aunque como propias de la "conducta humana normal", el instinto destructivo, el sentimiento de culpabilidad, la autocondenación y las otras diversas tendencias de las personas enfermas. La persona promedio se siente horrorosamente débil e impotente cuando se pone a pensar en la perspectiva de tener que socavar sus debilidades, par contraponerlas a estas potencias negativas de la naturaleza humana con el objeto de obtener la salud y la felicidad. Si este fuera el cuadro verdadero de la naturaleza y de la condición humana, el

autoperfeccionamiento habría de convertirse realmente en alguna cosa más fútil. No obstante, creo, y así lo he confirmado con las experiencias de muchos pacientes, que el hecho consiste en que el sujeto no tiene que hacer solo el trabajo. Dentro de cada uno de nosotros hay un "instinto vital" que continuamente se halla trabajando in favor de nuestra salud, felicidad y todo lo que hace más completa la vida del individuo. Este "instinto de conservación" opera a favor de usted, a través de lo que he llamado "el mecanismo creador", capacitándole para que emplee correctamente el "mecanismo de la felicidad" que se encuentra formado dentro de cada uno de los seres humanos.

Nuevos conceptos científicos respecto a la ideación subconsciente

La nueva ciencia de la Cibernética nos proporciona una prueba indudable de que la así llamada mente subconsciente no es ninguna "mente" sino un mecanismo, un buscador de metas, un "servo-mecanismo" constituido por el cerebro y el sistema nervioso, el cual es empleado y dirigido por la mente. El último y más apropiado concepto que hemos obtenido y formado con relación a estas cuestiones consiste en que el hombre no posee dos mentes, sino sólo una, la consciente, la cual opera como una máquina automática que persigue una fin determinado. Esta máquina automática y perseguidora de fines concretos, funciona de una manera similar a como operan los "servomecanismos" electrónicos en tanto como ello concierne a los principios básicos, pero lo que resulta más maravilloso es que se manifiesta mucho más complicada que cualquier cerebro electrónico o proyectil dirigido inventado por el hombre.

Este mecanismo creador que se halla dentro de usted es impersonal. Operará, pues, automática e impersonalmente con el objeto de llegar a las metas del éxito y de la felicidad, de la desgracia o del fracaso, ya que todo ello depende de los fines que usted se haya propuesto alcanzar en su fuero interno. Póngalo a operar en pos de fines positivos y funcionará como mecanismo del éxito. Póngalo a trabajar en pos de fines negativos y laborará, de manera impersonal e indiscriminatoria, como mecanismo de fracaso.

Como cualquier otro "servo-mecanismo", debe ponérsele a trabajar en pos de un objetivo determinado, claro y definido.

Las metas que nuestro propio mecanismo creador se propone alcanzar consisten en las IMÁGENES MENTALES o en los CUADROS MENTALES que creamos con el uso de nuestra IMAGINACIÓN.

El objetivo-imagen fundamental es nuestra autoimágen.

Nuestra autoimagen determina y decide los límites de las metas particulares que nos hemos propuesto alcanzar. También determina el "área de lo posible".

Como cualquier otro servo-mecanismo, nuestro mecanismo creador opera a base de la información y de los datos con que lo alimentamos (nuestros pensamientos, ideas e interpretaciones). Al través de nuestras actitudes e interpretaciones de las diversas circunstancias dadas, plantearemos el problema con el que habrá de trabajar nuestro mecanismo creador.

Si alimentamos a nuestro mecanismo creador con datos e informaciones que le produzcan el efecto de que somos criaturas indignas, inferiores e incapaces (una imagen negativa), estos datos –como cualquier otro dato que le suministremos- seguirá el proceso de elaboración correspondiente, para darnos su contestación en la forma de la experiencia objetiva.

Como cualquier otro servo-mecanismo, nuestro mecanismo-creador emplea la información archivada, o la “memoria”, para solucionar los problemas corrientes y reaccionar ante las situaciones en curso.

El programa para arrancar mayor intensidad vital de la propia vida consiste, antes que todo, en aprender algo acerca de este mecanismo creador o sistema automático de conducción que hay dentro de usted y respecto a la manera de emplearlo como mecanismo de éxito en lugar de usarlo como mecanismo de fracaso.

El método en sí mismo consiste en estudiar, practicar y experimentar los nuevos hábitos de pensar, imaginar recordar y actuar, con el objeto de 1) desarrollar una autoimágen adecuada y realista y 2) de emplear su mecanismo creador para alcanzar el éxito y la felicidad que llevan consigo la consecución de las metas particulares.

SI USTED PUEDE RECORDAR, APENARSE, u ocuparse de sí, USTED PODRA TRIUNFAR.

Como se verá más tarde, el método que debe ser usado consiste en un cuadro mental creador, experimentando creadoramente al través de su imaginación y en la formación de nuevas estructuras automáticas de reacción, al obrar por su propio impulso y al hacer como si obrase así.

Suelo decir con frecuencia a mis pacientes que “si usted puede recordar, apenarse o preocuparse de sí, no tendrá dificultades para aplicar este método.” Todo cuanto se le invita hacer es sumamente simple, pero usted debe practicarlo y experimentarlo. El visualizar o el crearse un cuadro mental no es más difícil que lo que se hace cuando se trata de recordar alguna escena del pasado o preocuparse acerca del futuro. Por otra parte, crearse nuevas formas de acción no es mas difícil que decidir, luego sigue “el atar sus zapatos” de una manera distinta cada mañana en vez de continuar atándoselos “a la antigua manera” sin que intervenga en este acto el entendimiento ni su voluntad de decisión.

Capítulo Segundo

El descubrimiento del mecanismo del éxito dentro de usted mismo

Puede parecerle raro, pero es absolutamente cierto que hasta hace unos diez años los científicos no tenían la menor idea acerca de cómo el cerebro y el sistema nervioso humanos operaban con el "propósito" de alcanzar un fin definido. Supieron éstos lo que acontecía gracias a largas y meticulosas observaciones. Mas no existe ninguna teoría de los principios señalados que enlace todos estos fenómenos y los agrupe en un concepto que pueda hacerse sensible. R.W. Gerard, al escribir sobre el cerebro y la imaginación en el número de SCIENTIFIC MOUNTHLY correspondiente al mes de junio de 1946, decía que, aunque triste, era verdad que la mayor parte de nuestros conceptos sobre la mente debieran ser tan válidos y útiles como si, por todo lo que conocíamos, el cráneo estuviera entreforrado de algodón en rama.

No obstante, cuando el hombre se pone a construir un cerebro electrónico y a forjar los mecanismos de la consecución de sus propios objetivos, tiene que llegar a descubrir y emplear ciertos principios básicos relacionados con el tema de que nos ocupamos. Luego de haberlos descubierto, estos científicos comenzaron a preguntarse: "¿Podría ser éste el camino que nos llevara a descubrir que el cerebro humano trabaja también así? ¿Pudiera ser que al crear al Hombre nos hubiera provisto nuestro Creador de un servo-mecanismo más maravilloso que cualquier otro cerebro electrónico o sistema de dirección jamás soñado por el ser humano y que operase de acuerdo con los mismos principios básicos? En opinión de tan eminentes científicos de la Cibernética como son el Dr. Norbert Weiner, el Dr. John von Newmann y otros, la contestación es "sí".

El sistema guía de formación continua

Todo ser viviente posee un sistema-guía de formación continua o un instrumento de lucha para la consecución de objetivos, puesto allí por el Creador para ayudarle a conquistar sus fines, el cual es, para expresarlo con un término más amplio, la propia vida o "el vivir" consiste solamente en la supervivencia física tanto del individuo como de las especies. El mecanismo de formación continua de los animales irracionales se halla limitado a la consecución de alimento y cobijo, evitando o superando a los enemigos y al azar, con el objeto de asegurar la procreación y la sobrevivencia de las especies.

En cuanto se refiere al hombre, la meta del "vivir" indica algo más que la mera supervivencia. Para el animal irracional la meta del "vivir" significa simplemente tener cubiertas sus necesidades físicas. El hombre tiene ciertas necesidades espirituales y emotivas que los animales irracionales no poseen. En consecuencia, el "vivir", para el hombre, abraza algo más que la mera supervivencia física y la conservación de la especie. Requiere también ciertas satisfacciones espirituales y emotivas. La formación del mecanismo del éxito del hombre necesita de características de mucha mayor amplitud que las de los animales. Además de ayudar al hombre a evitar o superar el peligro y a protegerle el "instinto sexual", que le auxilia en el objetivo de conservar viva la raza humana, el mecanismo del éxito del hombre puede ayudarle a obtener contestaciones a sus problemas, a inventar, a escribir poesía, a hacer negocios, a vender artículos diversos, a explotar nuevos horizontes de la ciencia, a procurarse mayor paz

espiritual, a desarrollar una mejor personalidad o a conseguir el éxito en cualquier otra actividad que se halle íntimamente enlazada con su género de vida o a ayudarle a vivir de una manera más completa.

El "instinto" del éxito

Una ardilla no tiene que ser enseñada a recoger nueces. Tampoco se le tiene que enseñar a almacenarlas para invierno. Una ardilla que nace en la primavera nunca ha tenido experiencia de lo que es el invierno. Sin embargo, podemos observarla en el otoño ocupada activamente en recoger nueces y almacenarlas para comérselas durante los meses invernales cuando no habrá alimentos que recoger. Un pájaro tampoco necesita tomar lecciones para construirse un nido. Tampoco necesita hacer ningún curso de navegación aérea. No obstante, los pájaros vuelas millares de millas, a veces sobre la superficie de los mares. Tampoco disponen de periódicos ni de aparatos de televisión para recibir informes meteorológicos; tampoco existen libros escritos por pájaros-pioneros o aves-exploradoras para ver en ellos marcadas las zonas cálidas de la tierra. Sin embargo, los pájaros saben muy bien la inminencia del clima frío y la ubicación exacta de los climas calientes, aunque se hallen a millares de kilómetros de distancia de las mismas. Al tratar de explicar este género de cosas solemos decir que los animales poseen ciertos "instintos", con la ayuda de los cuales se guían maravillosamente a través de enormes distancias aéreas. Analice usted todos esos instintos y deducirá que existe algo que auxilia a los animales a adaptarse al ambiente que les rodea. En pocas palabras, los animales también poseen un instinto del éxito o del logro de objetivos.

Observamos con frecuencia el hecho de que el hombre también posee el "instinto del éxito", pero, en este caso, mucho más maravilloso y mucho más completo que el de cualquier otro animal. Nuestro Creador no abrevió, pues, las capacidades instintivas del hombre, sino, al contrario, ya que a este respecto el hombre fue especialmente colmado de bendiciones.

Los animales irracionales no pueden seleccionar sus metas. Sus objetivos (autoconservación y procreación) les han sido predeterminados, por así decirlo, en tanto que el mecanismo del éxito de los mismos hállase limitado a la formación de esas imágenes-de-objetivos a las que solemos llamar "instintos".

El hombre, por otra parte, tiene algo que los animales no poseen: la imaginación creadora. De modo que el hombre, entre todos los seres vivientes, es más que una criatura: es también un creador. Con su imaginación puede formularse una variedad de metas. Sólo el Hombre puede dirigir su mecanismo del éxito mediante el uso de la imaginación o de su capacidad imaginativa.

Pensamos frecuentemente con respecto a la "imaginación creadora" como que ésta es característica sólo de los poetas, los inventores, etc. Pero la imaginación es creadora en todo cuanto hacemos. Aunque no comprendieron en por qué, o cómo nuestra imaginación pone el mecanismo creativo en movimiento, los pensadores más serios de todas las edades, igual que los hombres prácticos, han reconocido el hecho y se han valido de él. "La imaginación dirige el mundo", decía Napoleón. "Las facultades imaginativas del hombre es lo que más le asemeja a Dios", dijo Glenn Clark. "La facultad de la imaginación es el más grande muelle de la actividad humana y la principal fuente del desarrollo humano… Destruid esta facultad y la condición del hombre se hará tan estacionaria como la de los brutos", expresó Dugold Stewart, el famoso filósofo escocés. "Usted puede imaginarse su futuro", decía Henry J. Kaiser,

quien atribuía la mayor parte de sus éxitos en los negocios al empleo positivo y constructivo de la imaginación creadora.

COMO FUNCIONA EL MECANISMO DEL ÉXITO

"Usted" no es una máquina.

No obstante, los nuevos descubrimientos de la ciencia de la Cibernética apuntan a la conclusión de que su cerebro físico y su sistema nervioso se combinan para formar un servo-mecanismo que "usted" usa y el cual opera de un modo muy semejante al de un computador electrónico y como un instrumento mecánico orientado a la consecución de diversos objetivos. Su cerebro y su sistema nervioso constituyen un mecanismo que se esfuerza por operar automáticamente para alcanzar una meta preconcebida en forma muy similar a como se lanza un torpedo o proyectil hacia determinado punto el cual ya va marcando su propia dirección hacia el mismo. Su servo-mecanismo de formación interna actúa como un "sistema de dirección", para ponerle automáticamente en el rumbo verdadero que le llevará a alcanzar fines predeterminados o a reaccionar con corrección respecto al ambiente, y también como un "cerebro electrónico" que funciona de modo automático para solucionar problemas, proporcionarle las respuestas necesarias y suministrarle ideas nuevas o "inspiraciones". En el libro The Computer and the Brain –El Computador y su Cerebro-, el Dr. John von Newman dice que el cerebro humano posee los atributos de computador digital y análogo.

La palabra "Cibernética" procede de una palabra griega que significa literalmente "el hombre-piloto".

Los servo-mecanismos están construidos de tal modo que automáticamente, enfilan el rumbo hacia la ruta que les conduce a la meta, al blanco o a la debida respuesta.

LA "PSICO-CIBERNETICA": UN NUEVO CONCEPTO DEL FUNCIONAMIENTO DEL CEREBRO

Cuando concebimos el cerebro y el sistema nervioso como una forma de automecanismo que opera de acuerdo con los principios de la Cibernética, obtenemos una idea del por qué del proceso de la conducta humana.

Preferí llamar a este concepto "psico-cibernética", ello es, los principios de cibernética aplicados al cerebro humano.

Debo repetirlo. La psico-cibernética no nos dice que el hombre es una máquina. Más bien expresa que el hombre tiene una máquina de la cual se sirve para sus fines. Vamos, pues, a examinar algunas de las similitudes que existen entre los servo-mecanismos y el cerebro humano:

LOS DOS TIPOS GENERALES DE SERVO-MECANISMOS

Los servo-mecanismos se dividen en dos tipos generales: 1) cuando el blanco, el fin o la respuesta son conocidos y el objetivo consiste en alcanzarlos o en satisfacerlos, y 2) cuando el blanco o la respuesta no son conocidos y el objetivo consiste en descubrirlos o localizarlos. El cerebro humano y el sistema nervioso operan en ambas formas.

Como ejemplo del primer tipo sirve el del torpedo “autoguiado” o el del proyectil interceptor. El blanco o fin es conocido: una embarcación o una avión enemigos. El objetivo consiste en alcanzarlos. Esas máquinas deben conocer el blanco hacer el cual han sido disparadas. Deben poseer cierta clase de sistemas de propulsión que les impulse hacia delante siguiendo la dirección en que se halla el blanco. Deben, pues, estar equipados con “órganos sensibles” (radar, sonar, preceptores de latidos, etc.) los cuales suministran información desde el blanco. Estos “órganos sensibles” mantienen informada a la máquina de cuando ésta se halla en la ruta correcta (feedback positivo) o cuando comete un error y se sale de la dirección perseguida (feedback negativo). La máquina no reacciona o responde al “feedback” positivo. Está funcionando correctamente y “se mantiene haciendo lo que debe hacer”. No obstante, debe haber un instrumento de corrección que responda a los “feedback” negativos. Cuando el “feedback” negativo informa la mecanismo de que se halla demasiado a la derecha “de su línea”, el mecanismo de corrección hace que el timón automáticamente mueva a la máquina otra vez hacia la izquierda. Se ha “sobrecorregido” y enfila demasiado hacia la izquierda, entonces, se hace conocer este error mediante el “feedback” negativo, y el instrumento de corrección nueve el timón de tal manera que la máquina tenga que retornar hacia la derecha. El torpedo alcanza su blanco yendo hacia adelante y cometiendo errores, que corrige constantemente. Luego de una serie ininterrumpida de zig-zags, el torpedo explota en el objetivo.

El Dr. Norbert Weiner, que fue uno de los pioneros en el desarrollo de los mecanismos buscadores de metas durante la segunda Guerra Mundial, cree que algo muy similar a lo anteriormente descrito acontece con respecto al sistema nervioso humano en cualquier momento en que el individuo se dispone a emprender una actividad cualquiera, inclusive en situación tan simple como es la de buscar-un-fin que puede consistir en recoger de la mesa una cajetilla de cigarrillos.

Somos capaces de satisfacer el fin de coger los cigarrillos a causa de un mecanismo automático y no por obra de la “voluntad” o solamente por cualquier otra actividad del cerebro pensante. Todo lo que hace el cerebro es seleccionar la meta, impulsar a la acción por el deseo y proporcionar información al mecanismo automático en tal forma que pueda corregir continuamente los movimientos de la mano en el transcurso de la simple operación. En primer lugar, dice el doctor Weiner, sólo un anatomista podría conocer todos los músculos que actúan en la recogida de los cigarrillos. Y como sabemos, uno no se habría de decir conscientemente a sí mismo: “Debo contraer los músculos del hombro para elevar el brazo, etc.”. Usted lo hace y recoge los cigarrillos, y no tiene conciencia de las órdenes consecuentes que da a los individualizados músculos, ni tampoco se pone a calcular el grado de contracción que necesitaría para ello.

Cuando “USTED” selecciona el objetivo y dispara, para ponerse en acción, el mecanismo automático comienza a funcionar. Ante todo, usted ha recogido los cigarrillos o ha ejecutado algunos movimientos similares antes de consumar esta operación. Su mecanismo automático ha aprendido algo con respecto a la reacción correcta que necesitaba. Luego el mecanismo automático emplea la bolsa de los datos suministrados al cerebro por los ojos, los cuales le informan “del grado en el que se encuentran los cigarros para no poder ser recogidos”. Este almacén de datos capacita al auto-mecanismo, para que corrija correctamente el movimiento de la mano hasta que lo enfile en el rumbo de los cigarrillos.

En cuanto al niño, que acaba de empezar a aprender a usar sus músculos, la corrección de los movimientos de la mano para alcanzar su objetivo, salta simplemente a la vista. El niño posee aún poca información almacenada para poder hace sus

movimientos con destreza. Su mano zigzaguea continuamente hasta el logro de la meta perseguida. Es característico de todos los aprendizajes que la continua corrección llegue a perfeccionar éstos hasta dominarlos totalmente. Vemos ello en la persona que aprende a conducir un automóvil, la cual se "sobrecorrige", y ello hace que siga su camino en continuos zig-zags a través de la calle.

Sin embargo, una vez que la corrección o la "reacción feliz" ha sido cumplida, se la "recuerda" para su uso futuro. El mecanismo automático duplica, entonces, la respuesta del éxito, para emplearla en pruebas futuras. "Ha aprendido" a reaccionar con éxito. "Recuerda" sus éxitos, olvida sus fracasos y repite la acción exitosa sin necesidad de ulteriores "ideas" conscientes, pues se le ha hecho ya un hábito.

COMO EL CEREBRO ENCUENTRA LAS RESPUESTAS A LOS PROBLEMAS

Supongamos ahora que la habitación está tan oscura que usted no puede hallar los cigarrillos. Usted sabe, o confía, en que hay una cajetilla de cigarros sobre la mesa junto a objetos diversos. Instintivamente, su mano comenzará "a ir buscando" de adelante a atrás y de lado a lado formando movimientos en zig-zag y rechazando un objeto después de otro hasta que encuentra los cigarrillos y los reconoce. Este es un ejemplo del segundo tipo de servo-mecanismos. La rememoración de un nombre temporalmente olvidado constituye un caso de otra clase: un "escudriñador" en su cerebro escudriña entre los recuerdos almacenados en el mismo hasta llegar a reconocer el nombre correcto. El cerebro electrónico soluciona los problemas que se le proponen de una manera sumamente parecida. En primer lugar, hay que alimentar la máquina con una enorme cantidad de datos diversos. Este depósito de informes almacenados constituye la memoria de la máquina. Se le propone un problema a la máquina. Entonces ésta escudriña entre sus recuerdos hasta que localiza la única respuesta que consiste en los hallazgos de las diversas condiciones que el problema requiere. El problema junto con la contestación constituyen una estructura "total". Cuando parte del planteamiento o de la estructura (del problema) se le da al artefacto, éste localiza entonces las partes perdidas o desconocidas, por así decirlo, para completar el todo de la susodicha estructura o problema.

Cuanto más sabemos respecto a lo que concierne al cerebro humano, más nos parece éste –sobre todo en lo referente a sus funciones- un servo-mecanismo. Por ejemplo, el Dr. Wilder Penfield, director del Instituto Neurológico de Montreal, ha informado recientemente en la asamblea de la Academia Nacional de Ciencias, que acaba de descubrir un mecanismo de rememoración en una pequeña área del cerebro, el cual recuerda aparentemente cuanto una persona ha experimentado, observado o aprendido. En el lapso de una intervención quirúrgica en el cerebro de una persona que se hallaba en estado consciente, aconteció que el doctor Penfield tocó una pequeña área de la corteza con un instrumente de cirugía. En ese preciso instante el paciente exclamó que estaba "reviviendo" un incidente de su infancia el cual había olvidado conscientemente. Experimentos ulteriores de la misma clase han producido resultados idénticos. Cuando fueron tocadas ciertas áreas de la corteza, los pacientes no solamente recordaron los incidencias pasadas sino que revivieron, de manera real, todos los aspectos, los sonidos y las sensaciones de la experiencia original. Era exactamente igual que si se hubiesen grabado en una grabadora y se hubiera oprimido el botón de reproducción (played back). Aún constituye un verdadero misterio la manera de que un

mecanismo tan pequeño como lo es el del cerebro humano pueda almacenar tan enorme cantidad de informaciones diversas.

El neurofisiólogo británico W. Grey Walter dice que serían necesarias, por lo menos, diez mil millones de células electrónicas para formar una copia exacta del cerebro humano. Estas células tendrían que ocupar alrededor de millón y medio de pies cúbicos, requiriéndose incluso unos cuantos millones más de éstos para los “nervios” o “cables”. La potencia que se requeriría para que operace no debería ser menor de mil millones de voltios.

Un vistazo al mecanismo automático en acción

Prodúcenos estupefacción el hecho de que los proyectiles interceptores puedan calcular, con la rapidez del relámpago, el punto de intersección de otro proyectil, y estar allí en el instante preciso en que pueden hacer contacto con este último.

¿Pero, acaso, hay algo más maravilloso que el acto de ver a un jardinero central en el instante de coger una pelota la vuelo? Con el objeto de calcular a dónde irá a caer la pelota, o cuál será el punto de intersección, tendrá que tener en cuenta la velocidad de la bola, su curvatura de caída, la dirección, el impulso del viento, la velocidad inicial y el promedio progresivo de disminución de la misma. El jugador debe hacer todos estos cálculos tan rápidamente que le dé lugar a desviarla con su “bat”. En seguida, habrá de calcular la rapidez con que debe correr y la dirección a emprender, con el objeto de llegar al punto de intersección al mismo tiempo que la pelota. El jardinero central no piensa acerca de todo ello. Su “mecanismo, alcanza-metas” calcula por sí mismo los datos que éste necesita, a través de los ojos y oídos, para ejecutar todas estas operaciones tan complicadas. El computador que se aloja en su cerebro “capta” esta información, la compara entonces con los datos que tiene almacenados (los recuerdos de otros éxitos y fracasos en la acción de interceptar pelotas voladoras) y, con la velocidad de un fogonazo, el “computador” hace todos los cálculos necesarios para ejecutar la operación y, en seguida, indica a los músculos de las piernas las órdenes correspondientes al caso y, entonces, échase a correr el jugador.

La ciencia puede fabricar “la calculadora”, pero no al “operador”

El doctor Weiner manifiesta que en ningún momento de un futuro previsible lograrán construir los hombres de ciencia un cerebro electrónico que pueda compararse ni de cerca con el cerebro humano. “Creo que nuestro público de ligero juicio ha mostrado excesiva imprudencia con respecto a las ventajes y desventajas especiales de las máquinas electrónicas la compararlas con las características del cerebro humano” –dice y prosigue-: “La cantidad de instrumentos de computación del cerebro humano excede, con enorme diferencia, a la cantidad de éstos en cualquier máquina calculadora ya desarrollada o incluso proyectada o diseñada para un futuro próximo.”

Pero incluso si se llegare a construir una máquina así, ésta carecería de operador. El cerebro electrónico no posee prosencéfalo ni tampoco un “Yo”. Este no puede proponerse problemas a sí mismo. No posee imaginación y por lo tanto no se traza ninguna meta que poder alcanzar. Tampoco puede determinar cuáles objetivos son válidos y cuáles no lo son. No experimenta emociones y no puede sentir. Trabaja sólo mediante los datos con que la alimenta su operario, con los datos que se le suministraron previamente y con la información almacenada con anterioridad. Sólo así

podrá hacérsela reaccionar a los órganos sensibles para que nos proporcione la solución de nuevos problemas.

¿Existe un almacén infinito de ideas, de conocimientos y de potencialidades?

Muchos de los más grandes pensadores de todas las épocas han creído que la "información almacenada" por el hombre no se halla limitada a sus propios recuerdos de las experiencias del pasado ni a los hechos aprendidos. "Hay una mente común que abarca a todos los seres humanos", decía Emerson, quien comparaba a nuestras diversas mentes individuales con las múltiples escalas que podría existir en el océano de una mente universal.

Edison creía haber captado sus ideas en una fuente exterior a sí mismo. Cierta vez en que le felicitaron por haber manifestado una idea creadora, declinó la felicitación expresando que "las ideas están en el aire", y que si él mismo no la hubiese "descubierto" habríalo hecho alguna otra persona.

El Dr. J.B. Rhine, Director del Laboratorio de Parapsicología de la Universidad de Duke, ha comprobado experimentalmente que el hombre tiene acceso al conocimiento, a los hechos y a las ideas sólo a través de su propia memoria individual o "almacén de información", el cual se le ha ido formando con cuanto ha aprendido o experimentado. La telepatía, la clarividencia y el preconocimiento han sido reconocidos en diversos experimentos científicos de laboratorio. Los descubrimientos que consisten en que el hombre posee algún factor extra sensorial, a los que el mencionado doctor llama "la Psi", son ya indudables para los hombres de ciencia que han revisado seriamente los trabajos del doctor Rhine. Como dice el profesor de la Universidad de Cambridge, R.H. Thouless: "La realidad de estos fenómenos puede ser considerada tan categórica como cualquiera otra que se comprueba mediante la investigación científica."

"Hemos averiguado –dice el doctor Rhine-, que hay una capacidad de adquirir conocimientos que transciende las funciones de los sentidos. Esta capacidad "extra-sensorial" puede proporcionarnos el conocimiento exacto de los estados objetivos tanto como de los subjetivos, el conocimiento de las cosas y, con la mayor probabilidad, hasta el de las mismas ideas.

Se dice que Schubert manifestó a un amigo que su propio proceso creador consistía en "recordar una melodía" que nadie había pensado antes.

Muchos artistas creadores, lo mismo que diversos psicólogos que han hecho estudios sobre el proceso de la creación, quedaron impresionados por la similitud que existe entre la inspiración creadora, la revelación instantánea, la intuición, etc., y la ordinaria memora humana.

El proceso de buscar una nueva idea o una contestación a un problema determinado es, en realidad, muy similar la que se experimenta al tratar de bucear en la memoria para hallar un nombre que ya habíamos olvidado. Usted sabe que el nombre "está allí", porque, en el caso contrario, no trataría de buscarlo. El "escudriñador" escudriña en su cerebro, retrotrayéndose a las memorias almacenadas, hasta que el nombre deseado llega a ser "reconocido" o "descubierto".

La repuesta existe ahora

Es exactamente igual que cuando nos proponemos hallar una nueva idea o la solución a un problema: debemos presumir que la contestación o solución existe ya en

algún lugar, y en ese caso, nos disponemos a buscarla. El Dr. Norbert Wiener ha dicho: "Una vez que el hombre de ciencia ataca un problema del que él sabe que tiene una solución, entonces experimenta un cambio rotundo en su actitud hacia el mismo. Ya ha logrado pasar la mitad del camino que ha de conducirle a la solución de la pregunta propuesta." (Norbert Wiener, The Human Use of Human Beings, Houghton Mifflin, New York).

Cuando usted se dispone a ejecutar un trabajo de naturaleza creadora ya sea en el campo de las ventas, en el de dirigir un negocio, en escribir un soneto, o en el mejoramiento de las relaciones humanas, o en cualquier otro caso comienza por preconcebir un objetivo, un fin que debe alcanzar, una "tarea" que debe emprender, un blanco al que atinar, que, aunque se le presente con cierto carácter de abstracción, será reconocido en el momento que lo logre. Si se trata de un negocio al cual le ha dedicado todos sus deseos y comienza a pensar intensamente en los diversos ángulos que el problema manifiesta, entonces, su "mecanismo de creación" comienza a trabajar y el "escudriñador", de que hablamos al principio, inicia su escudriñamiento a través de la información almacenada, o a andar a tientas por el camino que le ha de conducir a la obtención de la solución propuesta. Aparta y selecciona una idea aquí, un hecho allá, una serie de experiencias del pasado y los relaciona o "los enlaza juntos" dentro de una "idea totalizada" que rellenará las partes incompletas de la situación en la que se halla el problema, completará la ecuación o, en otras palabras, "solucionará" "el teorema" que se hubo propuesto. Cuando esta solución alcanza a su consciente con frecuencia en un momento inesperado, cuando usted se halla pensando en alguna otra cosa, o quizás en le lapso de un sueño en el que su conciencia se halla dormida, algo "emite un chasquido", y usted lo reconoce al instante como la respuesta correcta que había estado buscando.

¿Se verifica, acaso, en este proceso una especie de acceso de su mecanismo de creación al depósito informativo que pueda existir en una mente de carácter universal? Las experiencias diversas de los individuos que se ocupan de los trabajos de características creadoras suscitan la idea de que así acontece precisamente. ¿Cómo, pues, podríamos explicarnos, por ejemplo, la experiencia de Louis Agassiz, que nos relata su esposa?

"Había estado tratando de descifrar la impresión un tanto obscura de un pez fósil en la piedra alisada en la que ésta habíase conservado. Absorto y perplejo, abandonó por fin este trabajo, procurando apartarlo de su mente. Transcurrido algún tiempo, despertose de pronto una noche con la persuasión de mientras se hallaba durmiendo había visto al mencionado pez con todos los rasgos perdidos perfectamente restaurados.

"Temprano, encaminose al Jardín Botánico, y mientras marchaba iba pensando en la mencionada impresión, y en que, si la viera de nuevo, observaría algo que le podría poner en las huellas del camino de la perdida visión. Mas en vano, el desvanecido grabado permanecía tan enigmático como siempre. A la noche siguiente, tornó a ver el pez, pero al despertar volvió a desparecer de su memoria como antes había acontecido. En espera de que tornara a repetirse la misma experiencia, a la noche siguiente tuvo la precaución de colocar un papel y un lápiz al lado de su cama antes de conciliar el sueño.

"Poco antes del amanecer, el pez tornó a reaparecer en sus sueños, un tanto confuso al principio, mas al fin, de manera tan clara y perceptible, que ya no volvió a tener dudas con respecto a las características zoológicas del mismo. Aún medio dormido, y en completa oscuridad, trazó los rasgos de estas características en la hoja de papel que había puesto en la mesita de noche.

"Cuando despertó por la mañana, sorprendiose al observar los rasgos esquemáticos que había trazado, los que supuso habría sido imposible que los revelara el mismo pez. Apresurose a visitar el Jardín Botánico y, con el dibujo con guía

consiguió levantar con un cincel la superficie de la piedra en cuyas partes correspondientes a la del fósil comprobó lo que se ocultaba. Cuando llegó a abrir la piedra completamente, observó que el fósil correspondía al de su sueño y dibujo, consiguiendo entonces clasificarlo con extraordinaria felicidad."

EJERCICIO PRACTICO NUMERO UNO

Obtenga un nuevo cuadro mental de su propia persona

El individuo de personalidad de tipo-de-frustración e infeliz no podrá crearse una nueva autoimagen mediante la pura fuerza de voluntad o adoptando una decisión arbitraria. Debe haber algunos fundamentos, alguna justificación o razón para decidir que el viejo cuadro que nos representábamos acerca de nosotros constituye un error y que nos sería más apropiada la adopción de uno nuevo. Usted no podrá adquirir una nueva autoimagen, si cuando menos no logra sentir que ésta se halle apoyada en la verdad. La experiencia ha demostrado que cuando una persona cambia de autoimagen, tiene el sentimiento de que, por una u otra razón, la "ve" o la percibe como suya propia.

Las enseñanzas de este capítulo pueden liberarle de una vieja e inadecuada autoimagen en el caso en que lo lea con frecuencia, medite en sus implicaciones y trate de introducir las verdades que aquí se describen dentro de su propio ser.

La ciencia acaba de confirmar lo que los filósofos, los místicos y otras personas intuitivas habían manifestado ya hace mucho tiempo: todo ser humano ha sido hecho por el Creador para que pueda alcanzar el éxito. Todo ser humano tiene acceso a una fuerza mucho más grande que la que posee.

Ese acceso a la fuerza de que hablamos es USTED MISMO.

Como ha dicho Emerson: "No existe lo grande ni lo pequeño".

Si usted fue creado para obtener el éxito y la felicidad, entonces el viejo cuadro que posee acerca de sí mismo no válido para la consecución de este último estado anímico. El cuadro mental de la persona que cree poder fracasar debe constituir, pues, un gran error.

Lea este capítulo tres veces a la semana, por lo menos durante los primeros veintiún días. Estúdielo y digiéralo. Busque los ejemplos en sus propias experiencias y en las de sus amigos y éstas le ilustrarán el funcionamiento del mecanismo de creación.

Memorice los siguientes principios básicos por lo cuales opera su mecanismo del éxito. Usted no necesita ser un ingeniero en electrónica o un físico para poder operar su propio servo-mecanismo, exactamente lo mismo que no tiene por qué conocer todo el mecanismo de un automóvil, para poder conducirlo, o hacerse ingeniero electricista, para encender o apagar la luz de su habitación. Usted necesita, sin embargo, familiarizarse con lo siguiente, puesto que, habiéndolo memorizado, le arrojará una nueva luz sobre cuanto procede ejecutar:

1. La elaboración del mecanismo del éxito debe presentársele como una meta o un blanco que tiene que alcanzar o atinar en él. Esta meta o blanco deben ser concebidos cono "si ya existieran", bien en forma real o en potencia. Opera: 1) guiándole hacia una meta que ya existe o 2) "descubriéndole" algo que ya existía.
2. El mecanismo automático es teleológico, ello es, "opera" o deber ser orientado hacia "resultados finales", a verdaderas metas. No se desaliente a causa de que lo medios para alcanzarlos no se le muestren aparentes. Las funciones del mecanismo automático consisten en substituir los "medios de alcance" cuando usted

substituye “la meta”. Piense en términos del “resultado final” y los medios por los cuales, con cierta frecuencia, tenemos que cuidarnos de alcanzarlo.

3. No tema cometer errores o experimentar fracasos incidentales. Todos los servo-mecanismos alcanzan sus respectivas metas mediante procesos retroactivos de carga de alimentación (feed-back), que son a la vez de carácter negativo, o cometiendo errores y corrigiéndolos en su curso hacia la meta.

4. Todo buen aprendizaje de cualquier cosa tiene que ser sometido a diversas experiencias y a numerosos errores, los cuales hemos de corregir mentalmente hasta que demos con el impulso que nos ha de conducir al éxito, o bien, hasta que hayamos alcanzado la perfección en el mencionado aprendizaje. Después de ello, los ulteriores conocimientos y perfeccionamientos se irán completando mediante el paulatino olvido de los errores del pasado y el recuerdo de la respuesta o reacción adecuada a cada nueva exigencia del aprendizaje en proceso, de tal forma que éste pueda ser imitado.

5. Debe usted aprender a confiar en que su mecanismo del éxito haga el trabajo, y “no presionarlo”, llegando a preocuparse demasiado o mostrándose excesivamente ansioso por si éste trabaja o no, o tratando de obligarle a ello mediante un multiplicado esfuerzo consciente. Usted debe “dejarse” que funcione en lugar de “hacerle” funcionar. Esta confianza es necesaria ya que el mecanismo de creación opera debajo del nivel de la conciencia y usted no podrá “saber” lo que está aconteciendo en la superficie. Además, su característica natural consiste en funcional espontáneamente de acuerdo con las NECESIDADES PRESENTES. Por lo tanto, usted no podrá tener ninguna garantía con respecto a los progresos que está experimentando. El mecanismo del éxito comienza a operar tan pronto como usted actúa y en tanto que se autodemanda algo con respecto a sus propios actos. Usted no debe esperar a actuar hasta no obtener prueba –debe actuar como si el mecanismo del éxito estuviera allí y empezase a operar por sí mismo. “Haga lo que quiera, y obtendrá los fuerzas necesarias para ello”, solía decir Emerson.

Capítulo Tercero

La imaginación:
La primera llave de su mecanismo del éxito.

La imaginación desempeña en nuestras vidas un papel mucho más importante de lo que podemos imaginar.

He visto ello demostrado muchas veces en mi práctica. Un ejemplo especialmente memorable respecto a este hecho se refiere a cierto paciente que fue literalmente forzado por su familia a acudir a mi consultorio.

Era un hombre soltero, de unos cuarenta años de edad, que se dedicaba a un trabajo de rutina durante el día y quedábase siempre en casa cuando había terminado su jornada y nunca iba a ninguna parte y jamás hacía nada. Había desempeñado trabajos similares y nunca pareció capaz de permanecer en ninguno de ellos durante demasiado tiempo. Su problema consistía en que tenía la nariz y las orejas algo más largas de lo normal. Se consideraba feo y de aspecto cómico. Se imaginaba que las gentes, con las que había tenido que tratar durante el día, se reían y hablaban acerca de él a sus espaldas, debido a lo extraño que era. Sus susceptibilidades se desarrollaron en tal forma que realmente temía meterse en el mundo de los negocios y andar entre la gente. Apenas si se sentía "a salvo" inclusive en su propia casa. El pobre se imaginaba también que incluso su familia "se avergonzaba" de él a causa de su "aspecto peculiar" distinto al "de todo el mundo".

En realidad, sus defectos faciales no eran demasiado graves. Su nariz era del "clásico tipo romano", y sus orejas, aunque algo largas, no atraían la atención en mucho mayor grado que las de millares de otros sujetos que las poseían similares. Desesperada, su familia me lo envió con el objeto de que viera yo si le podía ayudar en algo. Observé que no necesitaba el auxilio de la cirugía… sólo hacerle comprender que su imaginación le había llegado a producir tal desconsuelo con respecto a su propia autoimagen que le imbuía a perder de vista a la propia verdad. No era realmente feo. La gente no le consideraba extraño y no se reían de él a causa de su apariencia. Solamente su imaginación era responsable de la desgracia que padecía. Su imaginación le había hecho exaltar el mecanismo automático, negativo y de fracaso, el cual operaba "a todo vapor", produciéndole un sentimiento de desdicha extrema. Por suerte, luego de algunas sesiones mantenidas con él y mediante la ayuda de su familia, fue posible hacerle comprender gradualmente que la fuerza de su propia imaginación era la responsable de su lamentable estado espiritual, y entonces logró formarse una autoimagen más adecuada con la verdad, acabando por ganar la confianza que necesitaba para aplicar la imaginación creadora en vez de la imaginación destructiva.

La imaginación creadora no es algo que se halla solamente reservado a los poetas, filósofos y los inventores, Esta tiene que ver en cada uno de nuestros actos. La imaginación forja el "cuadro meta" sobre el cual funciona nuestro mecanismo automático. Actuamos, o fracasamos al actuar, no a causa de la "voluntad", como se cree comúnmente, sino debido a la imaginación.

El ser humano actúa, siente y se desenvuelve siempre de acuerdo con lo que él imagina ser vedad acerca de sí mismo y del medio ambiente que le rodea.

Esta es la ley básica del pensamiento. Este es el modo de que estamos hechos.

Cuando vemos esta ley mental gráfica y dramáticamente representada por un sujeto sometido a estado hipnótico, nos inclinamos a creer que hay en ello funcionando algo supra-normal de oculto carácter. En realidad, lo que presenciamos es el proceso del funcionamiento normal del cerebro humano y del sistema nervioso.

Por ejemplo, si a un sujeto sometido a estado hipnótico se le dice que se halla en el Polo Norte, no solamente tiritará de frío, sino que también su cuerpo reaccionará precisamente como si tuviera frío e incluso le saldrán sabañones. El mismo fenómeno ha sido demostrado con estudiantes de facultad, que se hallaban en estado consciente, al rogarles que se imaginasen que tenían una mano metida en agua helada. La lectura del termómetro muestra que desciende la temperatura de la mano "tratada". Dígase a un sujeto sometido a estado de hipnosis que su dedo es un atizador, que se halla al rojo vivo, y él no solamente contraerá el rostro al tocárselo sino que también sus sistemas cardio-vascular y linfático reaccionarán precisamente como si el dedo en cuestión fuera en realidad un "atizador al rojo vivo", y al contacto con el mismo le producirá una inflamación y quizás hasta una ampolla en la piel. Cuando los estudiantes de una facultad, completamente despiertos, se les ha dicho que se imaginasen que tenían un punto ardiendo en sus frentes, las lecturas del termómetro han demostrado un aumento real de la temperatura de la piel.

El sistema nervioso no se señala jamás la diferencia existente entre una "experiencia" imaginada o una "experiencia real". En uno u otro caso reacciona automáticamente a la información que se le ha suministrado desde el prosencéfalo.

Su sistema nervioso reacciona apropiadamente con respecto a lo que usted "piensa" o "imagina" ser verdad.

El secreto de la fuerza hipnótica

El Dr. Therodore Xenophon Barber ha llevado a cabo una extensa investigación acerca de los fenómenos de la hipnosis, lo mismo cuando estuvo asociado al Departamento de Psicología de la Universidad Americana de Washington, D.C., que después de haberse unido al Laboratorio de Relaciones Sociales de la de Harvard. En un escrito reciente, publicado en la revista Science Digest, manifiesta lo que sigue:

"Hallamos que los sujetos sometidos a estados hipnóticos son capaces de hacer cosas sorprendentes sólo cuando están convencidos de que las palabras del hipnotizador son verdaderas… Cuando el hipnotizador ha llevado al sujeto hasta el punto de convencerle que las manifestaciones que le expone son absolutamente ciertas, el sujeto, entonces, comienza a comportarse de una manera distinta, porque piensa y cree de diferente modo.

"Los fenómenos de la hipnosis han parecido constantemente misteriosos porque también siempre ha sido difícil comprender cómo creer en o que puede producir una conducta tan extraña. Parece como si en estos fenómenos hubiera algo más, algo impenetrable, alguna extraña fuerza que operase de manera oculta.

"No obstante, la verdad llana consiste en que cuando se llaga a convencer al sujeto que está muerto, éste se conduce como si realmente lo estuviera, y cuando se le logra convencer que es insensible al dolor, puede soportar las intervenciones quirúrgicas sin necesidad de que se le suministre anestesia. Por consiguiente, no existe ninguna fuerza o potencia misteriosa con respecto a la hipnosis." ("Could You be Hypnotized?", Science Digest, January, 1958).

Una pequeña reflexión nos mostrará por qué resulta tan excelente para nosotros que sintamos y actuemos de acuerdo con lo que creemos o imaginamos ser verdad.

La verdad determina el acto y la conducta

El cerebro y el sistema nervioso humanos hállanse formados de tal manera que ambos pueden reaccionar automática y adecuadamente a los problemas y a los cambios que se producen en el ambiente que les rodean. Por ejemplo, un hombre no necesita detenerse a pensar que para salvar su existencia tendría que echarse a correr, en el caso que se encuentre con un enorme y furioso oso en una senda solitaria. Tampoco necesita decidir que debe sentir miedo. La reacción del miedo se produce entonces automática y apropiadamente. Primero, ésta le suscita el deseo de la huida. El miedo entonces "dispara" sus mecanismos corpóreos ayudándole a elastilizar sus músculos de tal manera que pueda correr más de prisa que en cualquier otro momento anterior de su vida. Los latidos de su corazón se aceleran. La adrenalina un poderoso estimulante de los músculos, se vierte en su corriente sanguínea. Todas las funciones del cuerpo que no son necesarias para correr detiénense instantáneamente. El estómago cesa de funcionar y toda la sangre disponible es enviada a los músculos. La respiración se hace mucho más rápida y los suministros de oxígeno que envía a los músculos se multiplican prodigiosamente.

Todo ello, naturalmente, no es nada nuevo. La mayoría de nosotros ya lo habíamos aprendido en la escuela secundaria. Lo que no nos ha sido tan fácil de comprender, sin embargo, es que el cerebro y el sistema nervioso, que reaccionan automáticamente al ambiente, son el mismo cerebro y sistema nervioso que nos dicen cual es el ambiente. Las reacciones del hombre que se encuentra con un oso en la senda solitaria, se cree comúnmente que se deben a la "emoción" más que a las ideas. Sin embargo, esta reacción es producida por una idea –la información recibida del mundo exterior y que calcula y es elaborada por el cerebro- que abre el conmutador de las llamas "reacciones emotivas". De tal modo, que es básicamente la idea o la creencia las que constituyen el verdadero agente causativo, más bien que la emoción, la cual se convierte en resultado. En pocas palabras, el hombre en el sendero reacciona hacia lo que él piensa, cree o imagina que es el ambiente. Los "mensajes" que nos envía el ambiente consisten en los impulsos nerviosos procedentes de los diversos órganos sensoriales. Estos impulsos nerviosos son descifrados, interpretados y sometidos a evaluación en el mismo cerebro, el cual nos los hace conocer en la forma de imágenes mentales o de ideas. En la conclusión o en el análisis final reaccionamos precisamente a estas imágenes.

Actuamos y sentimos en concordancia, no a como son las cosas en realidad, sino de acuerdo con la imagen que de ellas nos hemos forjado. Usted tiene ciertas imágenes mentales con respecto a usted mismo, su mundo y la gente que la rodea, y usted se comporta como si estas imágenes constituyeran la verdad auténtica y la realidad, en grado mucho mayor que los objetos representados por las mismas.

Supongamos, por ejemplo, que el hombre que iba caminando por la senda no se hubiese encontrado con un verdadero oso, sino con un actor de cine disfrazado con la piel de uno de estos animales. Si el sujeto piensa e imagina entonces que el actor es un oso, sus reacciones nerviosas y emocionales hubieran sido exactamente las mismas. O supongamos que se encuentra con un enorme perro velludo al cual su espantada imaginación confunde con un verdadero oso. Otra vez, pues, le veremos reaccionar automáticamente hace lo que él cree ser verdad con respecto hacia sí mismo y hacia su ambiente.

Síguese, pues, todo ello, que si nuestra imágenes mentales e ideas concernientes a nosotros mismos se hallan deformadas o se muestran irreales, entonces nuestras reacciones con respectos al ambiente serán igualmente inadecuadas.

¿Por qué no imaginamos que somos personalidades de éxito?

El conocimiento de que nuestras acciones, sentimientos y conducta constituyen el resultado de nuestras autoimágenes y creencias, nos proporciona la palanca que la Psicología ha necesitado siempre para poder efectuar las transformaciones necesarias de la personalidad. Ello, pues abre una nueva puerta psicológica para obtener nuevas y mayores capacidades, éxito y felicidad.

Los cuadros mentales nos ofrecen una nueva oportunidad para "practicar" nuevas tendencias y actitudes que nos serían imposible intentarlas llevar a cabo de cualquier otra manera. Ello es factible porque, tornando a repetirlo, el sistema nervioso no puede manifestar la diferencia que existe entre una experiencia real y otra vívidamente imaginada.

Si nos figuramos a nosotros mismos actuando de manera determinada, ello será casi similar a desenvolvernos así en la realidad auténtica. La práctica mental ayuda a hacerlo todo más fácilmente y con mayor perfección.

En un experimento controlado, el psicólogo R.A. Vandell, comprobó que la práctica mental de hacer como si se disparase a un blanco, desde el sitio en que el sujeto se puso frente a éste durante un determinado lapso cada día imaginando disparar sobre el mismo, mejoró considerablemente la puntería del individuo sujeto a la experimentación, ello es, se la perfeccionó en un grado idéntico al que hubiese alcanzado habiéndolo hecho en la realidad.

Research Quarterly informa de un experimento acerca de los efectos de la práctica mental con respecto al perfeccionamiento en la habilidad de meter un balón en la cesta de basketball mediante tiros libres. Un grupo de estudiantes practicó el tiro en la realidad, diariamente, durante veinte días seguidos, y, al final de este periodo, se hizo el recuento promedio de tantos conseguidos en la primera y última fechas de la prueba.

Se hizo también, en el primero y último día, el recuento de un segundo grupo, el cual no fue sometido a ningún género de prácticas entre una y otra fecha.

A los miembros del tercer grupo se los sometió igualmente al recuento promedio de tantos durante el primer día, luego se les hizo pasar veinte minutos diariamente imaginando que lanzaban el balón a la cesta. Cuando perdían un tanto, debían imaginarse la corrección necesaria con objeto de afinar la puntería.

El primer grupo, que practicó realmente durante veinte minutos cada día, mejoró su promedio de tantos en un 24%.

El segundo grupo, que no tuvo ningún género de prácticas, no mostró mejoramiento alguno.

El tercer grupo, que practicó con la imaginación, ¡mejoró un promedio de tantos en un 23 por ciento!

Cómo con la práctica de la imaginación se logró ganar un campeonato de ajedrez

En el número de abril, correspondiente al año 1955, apareció en la revista Reader's Digest un artículo procedente de la publicación The Rotarian, el cual se titulaba "A Ajedrez lo llaman un juego" y e debía a la pluma de Joseph Phillips.

En este artículo nos cuenta Phillips que el gran campeón Capablanca se mostraba superior a todos sus competidores que los expertos llegaron a creer que jamás podría ser vencido en ningún encuentro del mencionado juego. No obstante, Alekhine, del cual se había creído que no llegaría a constituir una amenaza seria para el gran Capablanca.

El campeón mundial fue vencido con todas las de la ley, cosa que sería comparable a que el finalista de los Guantes de Oro derrotara al campeón del mundo de los pesos pesados.

Nos cuenta Phillips que Alekhine se había entrenado para el match en forma muy parecida a la de un boxeador que ha de contender en un combate de boxeo. Se retiró al campo, dejó de fumar y de beber y se dedicó a hacer ejercicios gimnásticos. "Durante tres meses jugó al ajedrez sólo con la imaginación preparándose para el momento en que debería enfrentarse con el campeón."

Los cuadros mentales pueden ayudarle a vender más mercancías

En su libro COMO GANAR 25,000 DOLARES ANUALMENTE POR MEDIO DE LAS VENTAS, Charles B. Roth cuenta cómo un grupo de vendedores de Detroit ensayó una nueva idea de aumentar sus ventas en un ciento por ciento. Otro grupo de Nueva York aumentó sus ventas en un ciento cincuenta por ciento, y vendedores individuales, al poner en práctica la misma idea, lograron aumentar sus ventas en un cuatrocientos por ciento. (Charles B. Roth, How to Make $25,000 a Year Selling, Englewood Cliffs, N. J., Prestice-Hall, Inc.)

"¿Y cuál fue esta varita mágica que hizo mejorar en tal grado a todos estos vendedores?

"Es algo a lo que se le da el nombre de "actuación" y usted debería conocer algunas cosas con respecto a ello, debido a que si trata de conocer el asunto, ello le podrá ayudar a duplicar sus ventas.

"¿Qué cosa es la actuación o hacer el papel?

"Bien, el asunto consiste simplemente en que usted se imagine a si mismo en diversas situaciones de hacer ventas, en seguida, resolvérselas mentalmente hasta que usted logre saber lo que debe decir y lo que debe hacer cualquiera que sea la situación que se le presente en la vida real.

"Es algo así como lo que se ha dado en denominar, en la jerga futbolística, "prácticas del cráneo".

"La razón por la que se llegó a conseguir tal perfeccionamiento en el proceso de las ventas fue debida a que éste constituye un mero conjunto de diversas circunstancias.

"El vendedor se encuentra en proceso de creación en el momento en que se halla hablando con un cliente. Dice algo o hace una pregunta o expone una objeción. Si usted sabe siempre lo que el cliente va a decir o contestar, o cómo va a presentarle su objeción, usted podrá venderle…

"El "actor vendedor", cuando se halla a solas en la noche, tendrá que crear estas situaciones de venta. Imaginará los proyectos trazando el mayor número de curvas sobre los mismos. Luego extraerá de todo ello la mejor contestación posible que debe manifestar con respecto a todos los problemas que se le presenten…

"No importa la situación en que se encuentre, usted debe prepararse de antemano para ella, imaginándose que se encuentra ante su proyecto y que éste le presenta objeciones y problemas y que usted los trata con toda propiedad."

Use los cuadros mentales para conseguir mejor empleo

El difunto William Moulton, célebre psicólogo, recomendaba lo que él llamaba "La práctica de ensayo" a los hombres y a las mujeres que acudían a él en busca de

ayuda para progresar en sus empleos. Si había en perspectiva una interview como, por ejemplo, tener que contestar a diversas preguntas para conseguir un empleo, solía aconsejar lo siguiente: prepárese para la interview por adelantado. Hágase mentalmente las diversas preguntas que crea han de presentarle. Piense en las respuestas que usted quiera contestar. En seguida, ensaye la entrevista en su mente. Incluso si no le llegan a proponer ninguna de las preguntas que usted ha ensayado, la práctica del ensayo obrará, no obstante, maravillosamente. Por lo menos, le dará confianza. Incluso aunque la vida real no le va a presentar versos que tenga que recitar como en una comedia, la práctica de los ensayos le ayudará a aumentar su confianza y a reaccionar espontáneamente ante cualquier situación con que se encuentre debido a que usted ha practicado la reacción espontánea.

"No sea un actor que se contenta con poca cosa", le diría el doctor Marston al explicarle que usted está desempeñando constantemente un papel en la vida. ¿Por qué, entonces, no seleccionar el mejor papel, el más conveniente, el papel de la persona que alcanza la felicidad y el éxito, y disponerse a ensayarlo de inmediato?

En la revista Your Life, decía el doctor Marston: "Con frecuencia, no es posible dar el siguiente paso en la carrera propia sin haber obtenido previamente alguna experiencia del trabajo que tenemos que desempeñar. La charlatanería y la simulación podrán abrír la puerta de un empleo de que no se sabe nada, pero de nueve de cada diez casos no se podrá mantener éste, ello es, cuando la inexperiencia y el desconocimiento en la ejecución del mismo lleguen a manifestarse evidentemente. Existe un solo medio que yo conozca para poder proyectar el conocimiento práctico más allá del empleo que se desempeña actualmente, y ese consiste sólo en el ensayo planeado."

Un concertista de piano practica con su cabeza

El mundialmente famoso concertista de piano Arthur Schnabel solamente tomó lecciones durante un periodo de siete años. No le gustaba practicar, y raramente practicaba por un lapso mayor que el que corresponde a pasar los dedos por el teclado una o dos veces. Cuando se le interrogó acerca del poco tiempo que dedicaba a la práctica, en comparación con el que se tomaban otros concertistas, contestó con rotundidad: "Yo practico con mi cabeza."

C.G. Kop, reconocida autoridad holandesa en la enseñanza del estudio del piano, recomienda que "todos los pianistas deben practicar con la cabeza". Una nueva composición, manifiesta el célebre maestro, debe ejecutarse mentalmente por primera vez. Se debe memorizar y ejecutar en la mente antes de poner los dedos sobre el teclado.

La práctica imaginativa puede rebajar su "golf score"

La revista Time informaba que cuando Ben Hogan se hallaba compitiendo en un torneo, ensayaba mentalmente cada uno de los tiros, instantes antes de ejecutarlos. Lanzaba el tiro perfectamente con su imaginación, "sentía" el golpe que le daba a la pelota lo mismo que si se lo hubiese dado en la realidad, "se sentía" ejecutando el tiro a la perfección, y luego iba hacia la bola confiando en que llamaba "la memoria muscular", para lanzar en tiro precisamente como se lo había imaginado.

Alex Morrison, quizás el más célebre maestro del golf de todo el mundo, ha elaborado en efecto un sistema de prácticas mentales. Este le capacita a usted para mejorar su promedio de tantos, y, mientras se halla sentado cómodamente en un sillón,

usted practica en su mente lo que él denomina “las siete llaves de Morrison”. La parte mental que corresponde al deporte del golf representa el noventa por ciento del juego –dice-, la intervención física el ocho por ciento, y el dos por ciento corresponde al aspecto mecánico del mismo. En su libro Better Golf Without Practice (New York, Simon and Schuster), Morrison nos cuenta cómo enseñó a Lew Lehr a romper el 90 por ciento del primer tiempo sin haberse ejercitado en la práctica real.

Morrison sentaba a Leer en un sillón de su sala y le hacía descansar mientras le demostraba el balanceo correcto y le hacía una breve lectura de “las llaves de Morrison”. Leer fue instruido para que no se entretuviera en la práctica real en las pistas y, en lugar de ello, pasar cinco minutos diarios sentado cómodamente en un sillón e imaginándose a sí mismo atendiendo a las recomendaciones concernientes a las mencionadas “llaves”.

Morrison prosigue diciéndonos cómo algunos días más tarde, sin preparación física alguna, Leer reunió a sus cuatro compañeros de costumbre y los sorprendió disparando 9 hoyos de cada par, o sea 36.

Lo fundamental del sistema de Morrison consiste en que “si se posee un claro cuadro mental de la cosa correcta que se quiere hacer, se podrá ejecutar ésta con toda facilidad y éxito. Con este método, Morrison capacitó a Paul Whiterman y a otras muchas celebridades a conseguir de 10 a 12 golpes afortunados entre los totales.

Johnny Bulla, el célebre jugador profesional de golf, hace algunos años escribió un artículo en el que manifestaba que tener una clara imagen mental del lugar al que se quisiera enviar la pelota y de lo que se intentare hacer con ella era mucho más importante que la forma en que el jugador se mantuviese en el juego. Así se las arreglaba él para dirigir un buen golf. La teoría de Bulla consistía en que su una se figuraba el resultado final, “veía” ir la pelota a donde se quería que fuese y tenía la absoluta confianza de “saber” que ésta iba a hacer precisamente lo que uno quisiera, intervendría el subconsciente dirigiendo los músculos con toda corrección. Si la manera de agarrar el palo no era correcta y la posición no correspondía a las mejores formas, el subconsciente haría lo necesario para obligar a los músculos a que hiciesen lo que fuere menester para compensar los errores inherentes a la posición que se adoptase.

El verdadero secreto de las representaciones mentales

Los hombres y las mujeres de éxito, ya desde el principio de los tiempos, han empleado “representaciones mentales” y “practicas de ensayos” para alcanzar felizmente cuanto se proponían. Napoleón, por ejemplo, hacía prácticas de soldado, mentalmente, muchos años antes de haber concurrido al campo de batalla. Webb y Morgan, en el libro “Haga de su vida todo lo que pueda”, nos dicen que “las notas que Napoleón tomó de sus lecturas durante todos esos años de estudio llenaron, al imprimirse, cuatrocientas páginas. Imaginábase comandante y levantó varios mapas de la isla de Córcega en los que mostraba en donde habría de colocar las diversas defensas, haciendo además todos los cálculos con matemática precisión”.

Conrad Hilton imaginose operando un hotel mucho antes de que hubiera comprado el primero de los que posteriormente fuera propietario. Cuando era niño solía jugar a dirigir una hotel.

Henry Kaiser ha dicho que cada uno de los negocios que logró establecer se lo representó en su imaginación antes de que el mismo apareciera en realidad.

No debe, pues, asombrarnos que el arte de la “representación mental” haya sido asociado con la magia en algunas de las antiguas épocas.

No obstante, la nueva ciencia de la Cibernética nos hacer posible percibir el por qué las representaciones mentales producen tan asombrosos resultados, y nos muestra que estos resultados no se deben a la magia, sino al funcionamiento natural y normal de nuestras mentes y cerebros.

La Cibernética considera el cerebro, el sistema nervioso y el sistema muscular humanos como un servo-mecanismo sumamente complicado. (Como una máquina que automáticamente persigue fines determinados y dirige su rumbo a un blanco o una meta mediante el empleo del feed-back de los datos y de la información almacenada con ayuda de la cual, y cuando le es necesario, corrige su curso automáticamente.)

Como previamente hemos dejado establecido, este nuevo concepto no significa que EL SER HUMANO sea una máquina, sino que el cerebro y el cuerpo físicos de la persona funcionan como una máquina con la que el individuo opera.

Este mecanismo de creación automática, que existe dentro del ser humano, funciona de una solo manera: debe disponer de un blanco al que disparar. Como dice Alex Morrison: El individuo debe ver en su propia mente lo que se propone hacer, antes de llevarlo a ejecución a la realidad. Cuando la persona ve con claridad en su mente lo que se propone, el mecanismo del éxito de características creadoras, que hay dentro de la misma, toma para sí la tarea y la ejecuta mucho mejor que lo que el propio individuo pudiera hacerla mediante la simple fuerza de voluntad o el esfuerzo consciente.

En vez de esforzarse conscientemente de ejecutar la tarea propuesta con voluntad de hierro y sin cesar de preocuparse y presentarse a si mismo los cosas que parecen ir mal, el individuo debe hacer todo lo posible por aligerar su tensión, cesando de “tratar de hacer la mencionada cosa por su propio esfuerzo y presión voluntariosa y representándose a sí mismo el blanco el cual quiere dar, para dejar entonces al mecanismo creador del éxito que ejecute libremente la mencionada tarea propuesta. Y de este modo, la representación mental del resultado del fin que desea, obligará al individuo interesado en perseguir el objetivo propuesto a esforzarle a emplear el pensamiento positivo. El sujeto, consecuentemente, no quedará aliviado de esfuerzo y de trabajo, pero empleará éstos en proseguir hacia la meta propuesta sin dedicarse a un vano conflicto mental, en cual suele producirse cuando se quiere y se trata de hacer algo determinado en tanto se representa en su imaginación una cosa distinta.

Trate de hallar lo mejor de su personalidad

Este mismo mecanismo creador que existe dentro de usted puede ayudarle a obtener la mejor individualidad posible si llega a forjarse un cuadro mental de lo que desea y se logra ver a sí mismo desempeñando este nuevo papel. Esta es una condición esencial para la transformación de la personalidad, sea cual sea el método terapéutico que se emplee para la consecución del mencionado fin. De una u otra manera, la persona, antes de poder cambiar su manera de ser, deber verse a sí misma desempeñando el nuevo papel de la nueva personalidad que trata de adquirir. Edward McGoldrick aplica esta técnica para ayudar a los alcohólicos a pasar el puente de la vieja a la nueva personalidad. Diariamente, hace que sus alumnos cierren los ojos, relajen el cuerpo todo lo que sea posible y se creen un film mental de la persona que les gustaría ser. En esta película mental se observan a sí mismos como individuos sobrios y responsables. Se ven, además, como personas que gozan de la vida sin necesidad de ingerir alcohol. Esta no es la única técnica empleada por McGoldrick, pero sí constituye uno de los métodos básicos que se aplican en “Bridge House” –“La Casa del Puente”-

La cual alcanza la cifra más alta de curaciones de alcohólicos, más que ninguna otra institución de este carácter en todo el país.

Yo mismo he presenciado verdaderos milagros respecto a la transformación de la personalidad en el momento en que un individuo cambia su propia autoimagen. No obstante, por hoy sólo estamos comenzando a vislumbrar la potencia creadora que surge de la imaginación humana, y, particularmente, de las imágenes que nos hacemos de nosotros mismos. Consideremos solamente lo que, de manera tácita, se halla implicado en la siguiente noticia de la Associated Press, que apareció publicada hace un par de años.

Imagínese como sujeto de mente sana

"San Francisco. Algunos pacientes mentales pueden mejorar su salud en alto grado, y quizás abreviar su estancia en los hospitales, si logran imaginarse a sí mismos como personas mentalmente sanas, informan dos psicólogos de la Administración de Veteranos de Los Angeles.

"El Dr. Harry M. Grayson y el Dr. Leonard B. Olinger comunicaron a la Asociación Americana de Psicología que han experimentado esta idea con cuarenta y cinco hombres hospitalizados como nueropsicópatas.

"Los pacientes fueron invitados a responder, en primer lugar, a los "tests" habituales. En seguida se les rogó que pasasen la prueba por segunda vez y que contestaran a las preguntas como si fueran "personas típicas bien adaptadas del exterior".

"Tres cuartas partes de ellos mejoraron sus respectivos comportamientos ante los "tests", y algunos de los cambios que se operaron en ciertos sujetos, siempre en relación con el mejoramiento de los mismos, resultaron verdaderamente impresionantes, comunicaron los psicólogos."

Para que los mencionados pacientes pudiesen responder a las preguntas que se les propusieron "como si fueran personas típicas bien adaptadas del exterior", tuvieron que imaginarse cómo deberían comportarse "las personas bien adaptadas". Tuvieron que figurarse a sí mismos en el desempeño del papel de una persona bien adaptada. Ello, pues, fue lo suficiente para hacerles "comportarse como" y "sentirse como" "personas bien adaptadas".

Por todo ello, pues, podemos comenzar a ver por qué el difunto Dr. Albert Edward Wiggan llamó a la imagen mental que nos hacemos de nosotros mismos "la potencia más decisiva que poseemos dentro de nuestro ser".

Conozca la verdad acerca de sí mismo

El objeto de la psicología de la autoimagen no consiste en crear un Yo ficticio que sea omnipotente, arrogante, egoísta y que concentre en sí la suma de la importancia. Una imagen como ésta sería tan inadecuada e irrealista como la imagen antitética o sea, la que concentra en sí todos los débiles sentimientos de la inferioridad. El objetivo que perseguimos consiste en hallar "el ser real" y aproximar nuestras imágenes mentales a los objetos "que representan verdaderamente" No obstante, es criterio común entre los psicólogos el concepto de que la mayor parte de nosotros solemos menospreciarnos; nos cambiamos por poco y nos vendemos por menos aún. En efecto, no existen los "complejos de superioridad". Los individuos que creen poseer alguno de éstos, padecen

realmente de diversos sentimientos de inferioridad. El "super-ser" de los mismos constituye una mera ficción, una especie de concha con la cual tratan de ocultar de los otros sujetos circundantes sus profundos sentimientos de inseguridad e inferioridad.

¿Cómo podríamos conocer la verdad acerca de nosotros mismos? ¿Cómo podríamos hacer una evaluación verdadera de nuestro propio ser? Me parece que en esta circunstancia la psicología tiene que volverse hacia la religión. Las Escrituras nos dicen que Dios creó al hombre "un poco inferior a los ángeles" y le dio la facultad de dominar a los otros seres, y, por último, que Dios creó al hombre a su propia imagen y semejanza. Si creemos realmente en el Creador Omnisciente, Todopoderoso y Amante de todos los seres y cosas, estaremos en situación de deducir algunas conclusiones lógicas acerca de Quién creó el Hombre. En primer lugar, deduciremos que El Creador Omnisciente y Todopoderoso no iba a crear productos inferiores, del mismo modo que un maestro de la pintura tampoco va a ponerse a producir lienzos sin valor artístico. Así pues, el Creador no iría a dar forma a su producto deliberadamente para que éste no pudiese cumplir su cometido, del mismo modo que un fabricante no va a producir, en forma deliberada, un mecanismo mal construido dentro de su automóvil. Los fundamentalistas nos dicen que el propósito principal del hombre y la razón de su vida consiste en "glorificar a Dios" y los humanistas nos afirman que la finalidad esencial del mismo no es otra que "la de expresarse en todos sus aspectos".

No obstante, si tomamos en consideración la premisa de que Dios es un Creador Amante y observa el mismo interés hacia los seres por El creados que el padre terrenal guarda con respecto a sus hijos, entonces, me parece a mí, que los fundamentalistas y los humanistas dicen la misma cosa ¿Qué lo podría producir mayor placer, gloria y orgullo a un padre, que ver a su hijo hacer el bien, obtener éxito y desplegar en su totalidad los talentos y habilidades que posee? ¿Se ha sentado usted alguna vez junto al padre de un astro futbolístico en el lapso de un partido? Jesús manifiesta la misma idea cuando nos decía que no deberíamos ocultar nuestra propia luz sino dejarla brillar "y así glorificaríamos a nuestro Padre". No puedo creer que den "gloria" a Dios aquellos de sus hijos que andan por el mundo exultando las peores expresiones y juramentos, manifestándose como miserables y temerosos de levantar sus cabezas y de "ser alguien".

Como manifestó el Dr. Leslie Weatherhead: "Si… guardamos en nuestras mentes una representación de nosotros mismos como seres acosados por el miedo y nulidades derrotadas, debemos expulsar esos cuadros mentales y proteger nuestras cabezas de sus malas influencias. Son cuadros falsos, y la falsedad debemos expulsarla de nuestras mentes. Dios nos ve como a hombres y a mujeres con quienes, y a través de quienes puede hacer una labor inmensa. Nos ve como a seres sensatos, confiados y alegres. No nos contempla como a víctimas patéticas de la vida, sino como a maestros del arte de vivir; como a seres que no buscamos la compasión de los otros sino como a individuos que impartimos ayuda a los demás, y, por lo tanto, como a sujetos que cada vez pensamos menos en nosotros mismos y que no somos introspectivos, sino que nos interesamos por todo lo existente y nos manifestamos amorosos, sonrientes y poseídos del deseo de servir… Mirémonos dentro de nosotros, a nuestros seres reales, los cuales emprenden su positivo desarrollo en el momento en que nos ponemos a creer en sus experiencias. Debemos reconocer la posibilidad de cambiar el ser que somos ahora y de creer en el proceso del ser en que vamos a convertirnos. Esa vieja sensación y no menos antigua idea del fracaso y de que no hay nada que valga la pena, entorpecen nuestro desarrollo y debeos rehuirlas inmediatamente. Ello es falso y no debemos creer en nada que constituya una falsedad." (Leslie D. Weatherhead, Prescription for Anxiety, New York, Abingdon Press.)

Ejercicio práctico:

"Mantenga una representación de sí mismo en los ojos de su mente durante mucho tiempo y con la máxima continuidad posible, y usted será conducido hacia ella", decía del Dr. Harry Emerson Fosdick. "Represéntese vívidamente como un fracasado, y ello sólo lo hará la victoria imposible. Represéntese vívidamente como un vencedor, y ello sólo contribuirá a conducirle a la victoria. El arte de vivir comienza con una representación mental, mantenida en la imaginación, concerniente a lo que usted quisiera hacer o quiera ser."

Su autoimagen presente fue formada con los cuadros de su propia imaginación, en lo que respecta al pasado, y fue desarrollándose con ayuda de las interpretaciones y valorizaciones que hizo usted de los mismos, basado todo ello en la "experiencia". Ahora usted va a aplicar el mismo método que empleó previamente para construir la inadecuada con la que vivió hasta la actualidad.

Siéntese aparte durante un lapso de treinta minutos diarios, en donde pueda permanecer a solas sin ser molestado. Descanse y póngase tan cómodamente como le sea posible. Ahora, cierre los ojos y ejercite su imaginación.

Afirman muchos individuos que obtienen mejores resultados si se imaginan ante una gran pantalla cinematográfica y se figuran que están viendo una película de sí mismos. Lo más importante consiste en hacer que estas películas resulten tan vívidas y detalladas como sea posible. El modo de lograr esto estriba en mantener fija la atención en los pequeños detalles, las vistas, los sonidos y los objetos que conciernen al ambiente que se ha imaginado. Una de mis pacientes aplicó este ejercicio para superar el miedo que le producía su dentista. Se sintió desgraciada hasta que comenzó a notar unos pequeños detalles en el cuadro que se había imaginado: el olor antiséptico en el consultorio, el contacto del cuero al sentarse en los sillones, el aspecto de las manicuradas uñas del dentista en el momento en que las manos de éste se aproximaban a la boca de ella, etc. Los detalles del ambiente imaginado son sumamente importantes en este ejercicio, debido a que al perseguir propósitos prácticos, usted está creándose también una experiencia práctica. Y si la imaginación es suficientemente vívida y detallada, su práctica imaginativa equivale a una experiencia real en tanto se relaciones ésta con su sistema nervioso.

El siguiente objetivo importante que tiene que recordar consiste en que durante esos treinta minutos usted se ve a sí mismo comportándose y reaccionando apropiada, feliz e idealmente. No importa como usted se comportara ayer. No necesitará probar si va a tener fe o si va a conducirse mañana de un modo ideal. El sistema nervioso se cuidará de ello, a su debido tiempo, si continua practicando. Véase actuando, sintiendo, siendo como usted quiere ser. No se diga entre sí: "Voy a portarme mañana de esta manera." Dígase precisamente: "Voy a figurarme ahora actuando de esta manera, hoy, durante treinta minutos." Figúrese cómo se sentiría se fuera realmente la clase de persona que desea ser. Si ha sido vergonzoso y tímido, figúrese moviéndose entre la gente con sencillez y desenvoltura y sintiéndose bien a causa de ello. Si ha sido presa del temor o la ansiedad en ciertas circunstancias, véase conduciéndose con calma, deliberadamente, actuando con confianza y valor y sintiéndose liberal y lleno de fe en sí mismo a causa de la persona que se imagina ser.

Este ejercicio contribuye a formarle nuevas memorias o recuerdos o a almacenar datos en su cerebro medio y en su sistema nervioso central. Ello coadyuva a formar una nueva imagen del ser. Luego de practicar este ejercicio por algún tiempo, se sorprenderá

hallarse actuando de manera distinta, más o menos espontánea y automática, sin siquiera intentarlo. Ello es, como debiera ser. No necesita “tener una idea” o “tratar de hacer un esfuerzo ahora, con el objeto de sentir la inefectividad de éste y de actuar en forma inadecuada. Sus inadecuadas maneras presentes de “sentir” y de “hacer” son automáticas y espontáneas a causa de los recuerdos, reales o imaginados, con que usted ha ido formándose su mecanismo automático. Hallará que éste opera precisamente con el mismo automatismo con respecto a los pensamientos y a las experiencias positivas como en lo que concierne a las negativas.

Capítulo Cuatro

Rechace las falsas creencias que le tienen sugestionado

Mi amigo el Dr. Alfred Adler tuvo una experiencia cuando era niño que ilustra precisamente cómo puede influir sobre la conducta y capacidad humanas una creencia firme y arraigada. Tuvo un mal principio con respecto al aprendizaje de la Aritmética, y su maestra llegó a convencerse de que el niño Adler era inepto para las matemáticas. La maestra avisó a los padres dándoles conocimiento de este "hecho", y les dijo que no esperasen mucho de su hijo respecto a esta disciplina. Estos también estaban convencidos de ello y Adler aceptó entonces pasivamente la apreciación que habían hecho acerca de él, y, en efecto, las notas que recibió en Aritmética demostraron que estos cálculos habían sido correctos. Cierto día, sin embargo, experimentó como un súbito fogonazo de inspiración y pensó que él iba a mostrar cómo se debía plantear un problema que la maestra había puesto en la pizarra y el cual no eran capaces de solucionar ninguno de los alumnos. Entonces, le pidió a la docente que le dejase ir al encerado. Esta y toda la clase riéronse estrepitosamente de la absurda pretensión del mal estudiante. No obstante, Adler se indignó, dirigiose al tablero y solucionó el mencionado problema asombrando a todos los presentes. Al hacer eso, confió en que podía comprender la Aritmética. Sintiose entonces con nueva confianza con respecto a sus capacidades y prosiguió así hasta llegar a convertirse en uno de los mejores estudiantes.

La experiencia del doctor Adler es sumamente parecida a la de uno de los pacientes que tuve años atrás, un hombre de negocios que quería sobresalir en el arte de la oratoria pública a causa de que tenía un mensaje vital que impartir acerca del notable éxito que había logrado alcanzar en un campo sembrado de dificultades. Poseía buena voz y tenía que hablar respecto a un tópico importante, pero era incapaz de enfrentarse con extraños y decidió abandonar el mensaje. Lo que le hizo desistir de su propósito fue, sobre todo, la arraigada convicción que mantenía de que él no podría pronunciar una buena charla y que fracasaría al tratar de impresionar al auditorio a causa simplemente de que carecía de aspecto imponente … no parecería "un buen ejecutivo". Dicha creencia la tenía enterrada tan dentro de sí, que ésta le parecía un impedimento terrible cada vez que se detenía con un grupo de gente y comenzaba a hablar. Llegó a la errónea conclusión de que si pudiera alcanzar la oportunidad de mejorar su apariencia, entonces podría obtener fácilmente la confianza en sí mismo que necesitaba. Una operación quirúrgica podría o no haberle solucionado el problema… mi propia experiencia me ha demostrado que la transformación física no garantiza siempre el cambio de la personalidad. La solución en el caso de este hombre fue hallada cuando llegó a convencerse de que su creencia negativa era un modo de prevención que le impedía tener que entregar la información vital de que era dueño. Logró reemplazar la creencia negativa por la positiva de que él poseía un mensaje de extraordinaria importancia, y que solamente podría comunicarlo a los demás cuando se hubiera convencido que no importaba para ello el aspecto de su persona. A su debido tiempo, llegó a ser uno de los oradores más solicitados del mundo de los negocios. La sola transformación que experimentara estribó, pues, en el cambio de su falsa creencia y errónea autoimagen.

Ahora bien, el punto que deseo señalar es el siguiente: Adler había sido sugestionado acerca de la falsa creencia respecto a sí mismo. No de un modo figurativo, sino literal y realmente hipnotizado. Recuerden lo que dijimos en el último capítulo

acerca de que el poder de la hipnosis estriba en la fuerza de la creencia. Permítanme repetirles aquí la explicación del doctor Barber con respecto a la fuerza de la hipnosis: “Hallamos que los sujetos sometidos a estado hipnótico son capaces de hacer cosas sorprendentes sólo cuando se hallan convencidos de que las palabras del hipnotizador manifiestan conceptos veraces… Cuando el hipnotizador conduce al sujeto hasta el punto de que éste es convencido de que las palabras de aquel representan conceptos verdaderos, el sujeto se comporta de manera distinta porque piensa y siente de modo diferente”.

Lo esencial que se debe recordar es que no importa nada de modo en que adquirió la idea o procedencia de la misma. Puede ser que usted no se haya encontrado nunca con un hipnotizador profesional. Puede ser también que nunca haya sido formalmente hipnotizado. Mas si ha aceptado una idea; de usted mismo, de sus maestros, de sus padres, de un anuncio, o mediante cualquier otra fuente, y, ulteriormente, se haya convencido de que la idea es verdadera, ésta ejercerá la misma fuerza sobre usted que las palabras del hipnotizador ejercen sobre el sujeto hipnotizado.

Las investigaciones de los hombres de ciencia demuestran que la experiencia del doctor Adler no era sola entre un millón, sino, prácticamente, típica de todos los estudiantes que obtienen malas calificaciones. Hemos relatado en el primer capítulo la manera como Prscott y Lecky obtuvo mejoramientos casi milagrosos en los grados escolares, mostrando a los niños la forma en que debían transformar sus autoimágenes. Después de haber llevado a cabo millares de experimentos y luego de haber dedicado muchos años a la investigación, Lecky llegó a la conclusión de que las malas calificaciones, en casi cada caso particular, débense, en algún grado, a la autoconcepción y autodefinición de los propios estudiantes. Estos estudiantes han sido literalmente sugestionados con ideas tales como la de “soy torpe”, “tengo una débil personalidad”, “soy poco apto para la Aritmética”, “pronuncio y escribo mal por naturaleza”, “soy feo”, “no poseo el tipo de mente mecánica”, etc. Forjándose estas autodefiniciones, el estudiante habrá de obtener malas notas con el objeto de mostrarse sincero con respecto a sí mismo. Inconscientemente, la obtención de malas calificaciones llega a convertirse en “un artículo moral” para el propio estudiante. Desde su punto de vista, debe constituir un tremendo mal obtener buenas calificaciones, sobre todo si se define a sí mismo como una persona honesta.

El caso del vendedor hipnotizado

En el libro Secrets of Successful Selling, John D. Murphy relata cómo Elmer Wheeler aplicó la teoría de Lecky para aumentar las ganancias de cierto vendedor:

“Elmer Wheeler había sido nombrado, por cierta firma, especialista en consultas de ventas. El gerente de ventas llamó su atención respecto a un caso notable. Cierto vendedor se las arreglaba para ganar nada más que 5,000 dólares al año, independientemente del territorio que le asignaran o de la comisión que le fuese abonada.

“Debido a que este viajante solía vender sumamente bien en un territorio pequeñísimo, se le confirió uno más grande y mejor. Mas al año siguiente, su comisión sumó la misma cantidad que había sumado cuando estuvo en el territorio anterior, ello es, 5,000 dólares. Transcurrió otro año, y la compañía aumentó la cantidad de comisión a percibir a todos vendedores, mas dicho empleado otra vez obtuvo solamente los eternos cinco mil dólares. Asignósele entonces uno de los peores territorios de la compañía, y de nuevo tornó a ganar los cinco mil dólares usuales.

“Wheeler sostuvo una entrevista con este vendedor y llegó a descubrir que la dificultad no consistía en el territorio sino en la evaluación que de sí mismo se había hecho el sujeto. Pensaba de sí mismo que era un hombre de cinco mil dólares de ganancias al año y en tanto tuvo ese concepto de su persona no le importaban las condiciones que se le presentasen.

“Cuando se le asignó un territorio pobre, trabajó con vigor para poder ganarse los cinco mil dólares, mas cuando se le envió a una buena región, encontró toda clase de excusas para orillar el trabajo una vez que tuvo los cinco mil dólares a la vista. Una vez que hubo alcanzado la meta se puso enfermo y fue incapaz de trabajar más durante ese año, aunque los médicos no pudieron reconocerle ninguna enfermedad, recobrando la salud, de modo milagroso, a los comienzos del siguiente año”.

Cómo una falsa creencia envejeció a un hombre de veinte años

En un libro anterior (Maxwell Maltz, Adventures in Staying Young, New York, Thomas Y. Crowell Co.) presenté el detallado caso clínico de cómo “Mr. Rossell”, de 20 años de edad, envejeció en una quincena a causa de una falsa creencia y llegó a recobrar su juventud casi tan rápidamente una vez hubo aceptado la verdad. Para decirlo brevemente, la historia es ésta: Practiqué una operación cosmética en el labio inferior de “Mr. Russel”, por unos honorarios sumamente modestos, con la condición de que él pudiera decirle a su novia que la operación le había costado los ahorros de toda su vida. Su novia no le objetaba que gastase el dinero en o con ella, e insistía en que le amaba, pero le explicaba que no podría casarse nunca con él a causa de su labio inferior demasiado grande. No obstante, cuando el joven de dijo esto, y le mostró con orgullo su nuevo labio inferior, la reacción de la muchacha fue precisamente la que ya había esperado, mas no la que “Mr. Russell” se hubo propuesto. La novia se puso histéricamente enfadada, y llamó loco al joven por haber gastado todo su dinero, y le dijo, en términos contundentes, que jamás le había amado y que nunca le amaría, y que solamente había jugado con él por entretenimiento en tanto tuvo dinero. No obstante, la muchacha fue mucho más allá de lo que yo ya sabía y había esperado. En su explosión de ira, y llena de disgusto, le dijo que iba a aplicarle un maleficio de “Voodoo”. Lo mismo “Mr. Russell” que su novia había nacido en una isla de las Indias Occidentales, en donde el “Voodoo” era practicado por los ignorantes y los supersticiosos. La familia del joven procedía de bastante buena clase social. El ambiente en que se educó era culto y él mismo estaba graduado en un “college”.

Y aunque en la culminación de la ira, su amiga le aplicó el maleficio y él se sintió vagamente indispuesto, no pensó mucho acerca de ello.

Sin embargo, recordó el hecho y asombrose de sus efectos cuando, transcurrido algún tiempo, sintió un extraño, pequeño y duro bulto dentro del labio operado. Un “amigo” que conocía algo respecto a los maleficios del “Voodoo”, insistió en que entrevistara al joven a un tal “Dr. Smith”, quien inmediatamente le aseguró que aquella dureza que le había salido dentro de la boca era la horripilante “chinche africana”, la cual le iría comiendo poco a poco toda su vitalidad y fuerza. “Mr Russell” comenzó a preocuparse de ello al observar los signos de la mengua de sus fuerzas. No tardó mucho en creer fervientemente en todas estas supercherías. Perdió el apetito y la capacidad del sueño.

De todo diome cuenta “Mr.Rossell” cuando retornó a mi consultorio algunas semanas después de haberle dado de alta. Mi enfermera no pudo reconocerle y ello no me asombró en absoluto. El “Mr Rossell” que había venido a visitarme por primera vez

era un individuo sumamente impresionante, con un labio inferior ligeramente abultado, y eso constituía todo su defecto. Era un hombre alto, con hermoso cuerpo atlético y su aspecto y manera manifestaban una alta dignidad interna y le hacían aparecer con una personalidad magnética. Los mimos poros de su piel parecían transpirar vitalidad animal.

El "Mr Russell" que ahora estaba sentado frente a mi mesa de consultorio, había envejecido por lo menos veinte años. Sus manos se estremecías con el temblor de la vejez. Sus mejillas y ojos aparecían hundidos. Quizás hubiera perdido unas treinta libras. Los cambios operados en su apariencia eran los característicos del proceso la que la ciencia médica, a falta de mejor nombre, llama "envejecimiento".

Luego de haberle examinado rápidamente la boca, aseguré a "Mr. Russell" que le podría extirpar "la chiche africana" en menos de treinta minutos. En efecto, así lo hice. El bulto que le había causado todas las dificultades era un simple chirlo del tejido que procedía de la operación anterior. Se lo extirpé, lo mantuve en mi mano y mostréselo en seguida. Lo importante consistió en que pudo ver la verdad y en que la creyó. Exhaló un suspiro de alivio y pareciome que se hubiese operado un cambio inmediato tanto en su aspecto como en la expresión de sus palabras.

Transcurridas algunas semanas, junto con una fotografía de él y de su nueva novia, recibí una hermosa carta de Mr. Russell. Regresó a su hogar y desposó a su novia de la infancia. El hombre del cuadro era el primer Mr Russell. Pero "Mr. Russell" ha vuelto a ser joven solamente en una quincena. Una falsa creencia le hubo envejecido en veinte años. La verdad no sólo le liberó del miedo sino que también le hubo restaurado la confianza en sí mismo y, lo que es más, operose en su organismo la reversión del "proceso de envejecimiento".

Si mis lectores hubieran podido ver, como yo le vi, a Mr. Russell" antes y después, nunca llegaría a sentir dudas acerca de la fuerza de la "fe", o con respecto a cómo la idea, procedente de cualquier fuente y aceptada como verdadera, puede actuar sobre nosotros tan poderosamente como la misma hipnosis.

¿Está todo el mundo hipnotizado?

No sería exagerado afirmar que todo se humano se halla sugestionado en una u otra forma, ya sea por ideas que aceptó de los otros sin presentarle resistencia crítica, o ya por ideas que se ha repetido constantemente o le llegaron a convencer como verdaderas. Estas ideas negativas ejercen exactamente las mismas influencias sobre nuestras conductas como las que introduce el hipnotizador profesional en la mente del sujeto sometido a estado de hipnosis. ¿Presenció usted alguna vez una honesta sesión de hipnosis? Si así no ha sido, permítame que le escriba unos pocos de los más simples fenómenos que produce la sugestión hipnótica.

El hipnotizador le dice a un jugador de fútbol que tiene la mano pegada a la mesa y que no puede levantarla. No importa que el jugador de fútbol trate o no de levantar la mano. Simplemente, no puede hacerlo. Estira y forcejea con la mano hasta que los músculos del brazo y del hombre se le ponen tensos como cuerdas. Mas la mano queda completamente pegada a la mesa. Le dice a un capeón de levantamiento de pesas que no puede levantar un lápiz de la mesa del despacho, y aunque normalmente éste puede levantar sobre su cabeza un peso de cuatrocientas libras, ahora realmente no puede alzar el lápiz. Cosa bastante extraña, a juzgar por los ejemplos mencionados, la hipnosis no resta fuerzas a los atletas. Potencialmente son tan fuertes como siempre. Mas, desde el momento en que no ejecutan el acto consciente, sólo trabajan contra sí mismos. Por otra

parte, tratan de alzar la mano o el lápiz mediante un esfuerzo voluntario y, en realidad, contraen sus propios músculos de levantamiento. Pero, por otro lado, la idea de que "no puede hacerlo" ocasiona que los músculos contrarios se mantengan apartados totalmente de su voluntad. La idea negativa hace que se derroten a sí mismos. No pueden expresar o poner en juego su verdadera fuerza media.

En dinámetro se comprobó la fuerza de presión de un tercer atleta: era ésta de 100 libras. Con toda la fuerza y la tensión de los músculos no logró pasar la aguja de la raya que marcaba las citadas cien libras. Luego fue hipnotizado y se le dijo: "Usted es sumamente fuerte. Está más fuerte que en ninguna otra ocasión en su vida. Tiene muchas, muchas más fuerzas. Usted va a sorprenderse de sus propias fuerzas".

En seguida, tornó a comprobarse la fuerza de presión de sus manos. Esta vez logró fácilmente alcanzar la marca de las ciento veinticinco libras.

Tornamos a decir, cosa bastante extraña, que la hipnosis no añadió mucha potencia a su fuerza real. Lo que hizo la sugestión hipnótica fue superar la idea negativa que le había impedido anteriormente expresar la totalidad de su fuerza. Para decirlo con otras palabras, el mencionado atleta, en estado normal de vigilia se había impuesto una limitación de fuerza mediante la creencia negativa de que solo podía alcanzar las cien libras de potencia de presión. El hipnotizador no hizo más que apartarle de su vista mental la piedra que le bloqueaba su verdadera expresión de fuerza, permitiéndole, entonces, la manifestación total de su potencia. La hipnosis le "deshipnotizó" literalmente de sus propias creencias "autolimitadoras" acerca de sí mismo.

Como dijo el doctor Barber, es fácil suponer que el mismo hipnotizador posea un poder mágico cuando se observan las cosas más que milagrosas que acontecen en el lapso de una sesión de hipnosis. El tartamudo habla con fácil fluencia. El tímido y el vergonzoso pierden su retraimiento, adoptan posturas arrogantes y profieren discursos estremecedores. Otro individuo, que no destaca precisamente en el manejo de los números cuando se halla en estado consciente, multiplica tres números dígitos en su cabeza. Todo lo que acaece parece producirse simplemente a causa de lo que el hipnotizador les dice que pueden hacer a los sujetos sometidos a estado hipnótico y a las instrucciones que les da para que prosigan la ejecución de cuanto éste les ordena llevar a efecto. Para los espectadores, la palabra del hipnotizador posee un poder mágico. Sin embargo, no es éste el caso. La fuerza, la capacidad básica para hacer estas cosas pertenecieron todo el tiempo a los sujetos sometidos a estado hipnótico, incluso antes de haberse encontrado con el hipnotizador. Los sujetos, no obstante, eran incapaces de aplicar esta fuerza a causa de que ellos mismos ignoraban que la poseían. La tenían como embotellada dentro de sí debido a sus propias creencias negativas. Al no haberlas aplicado nunca, habíanse autosugestionado con la creencia de que ellos no podrían hacerlas. Sería más exacto decir que el hipnotizador los había "deshipnotizado", en vez de manifestar que los había sometido a estado hipnótico.

Dentro de su persona, quien quiera que usted sea y no obstante el gran fracasado que usted crea que es, hállase la capacidad y la fuerza de hacer lo que usted necesita para ser feliz y alcanzar el éxito. Dentro de usted, ahora mismo, se halla el poder de hacer cosas con las que jamás soñó. Esta fuerza llegará a ser aprovechable para usted en el momento en que se decida a cambiar sus creencias. Tan rápidamente como logre "deshipnotizarse de las ideas de "no puedo", "no valgo para eso", "no me lo merezco" y otros conceptos autolimitadores de su ser interno, podrá alcanzar lo que desea para su satisfacción y éxito en la vida.

Usted mismo puede curarse su propio complejo de inferioridad

Por lo menos el noventa y cinco por ciento de las personas sienten en sus vidas, en algún grado, las nieblas de los sentimientos de inferioridad y para millones de individuos este mismo sentimiento de inferioridad, constituye una seria barrera para alcanzar la felicidad y el éxito.

En cierto sentido de la palabra, toda persona que existe sobre la superficie de la tierra es inferior a algunos individuos o a algún otro ser humano. Sé que yo no puedo levantar tanto peso como Paul Anderson, disparar un tiro de dieciséis libras tan lejos como Parry O'Brien, o bailar tan bien como Arthur Murray. Sé esto, pero ello no me produce sentimientos de inferioridad ni tampoco opaca mi vida, simplemente, porque no me comparo de modo desfavorable con ellos, ni tampoco siento que no valgo porque no pueda desenvolverme en ciertos menesteres con tanta habilidad como estas personas. También sé que en ciertos terrenos todo sujeto con que suelo encontrarme, desde el muchacho vendedor de periódicos al presidente de un banco, es superior a mí en ciertos aspectos. Pero tampoco esas mismas personas pueden reparar un rostro dañado o desempeñar otros trabajos con la misma perfección que yo los ejecuto, y, también estoy seguro de ello, de que esos individuos citados no se sienten inferiores a mí a causa de mis habilidades.

Los sentimientos de inferioridad no se originan tanto en los "hechos" o en las experiencias, sino por nuestras conclusiones con respecto a los "hechos" y nuestras apreciaciones concernientes a las experiencias. Por ejemplo, de hecho soy un levantador de pesas inferior y un bailarín no menos malo. Ello no hace, sin embargo, que yo sea una persona inferior. La incapacidad de Arthur Murray y de Paul Anderson en cuanto respecta a la práctica de la cirugía los hace cirujanos inferiores, mas no personas inferiores. Todo depende, pues, de las normas de qué y por quién solemos medirnos o compararnos.

No es el conocimiento de nuestra inferioridad real con respecto a las capacidades y habilidades inherentes a nosotros lo que nos produce el complejo de inferioridad e interfiere en nuestras vidas: es el sentimiento de inferioridad en que hace esto.

Este sentimiento de inferioridad se nos origina por una razón precisa: nos juzgamos y comparamos no con nuestra "norma" o nuestro "par", sino con la "norma" de cualquier otro individuo. Cuando hacemos esto, siempre y sin excepción, nos ponemos en "segunda fila". Mas a causa de que "pensamos", "creemos" y "presumimos" que nos debiéramos medir con la "norma" de otra persona, nos sentimos "inválidos" y como individuos se segunda clase, concluyendo con que algo debe funcionar mal dentro de nosotros. La siguiente conclusión lógica a la que nos lleva el proceso racionalista consiste en que somos sujetos "sin valor"; que no merecemos el éxito y la felicidad, y que se halla fuera de lugar para nosotros el poder expresarnos con nuestras propias capacidades y talentos cualquiera que sean éstas, con conmiseración o sentimientos de culpabilidad acerca de las mismas.

Todo ello procede de que nos hemos permitido hipnotizarnos con la idea totalmente errónea de "yo debiera ser así, y así" o "debiera ser como todos los demás" la falacia de la segunda idea puede ser reconocida a simple vista porque, en realidad, no existen normas fijas que sean comunes a "todos los demás" "Todos los demás" constituye una suma heterogénea de individualidades en la cual no existen dos sujetos parecidos.

La persona que padece un sentido de inferioridad expresa invariablemente el error de que es víctima con sus tendencias a mostrarse como un ser superior. Sus sentimientos arrancan de la falsa premisa de que es inferior. Con base en esta falsa premisa se forma una estructura total de "idea lógica" que, consecuentemente, forja el simulado

sentimiento de superioridad. Si el individuo se siente mal porque es inferior, la cura consistiría en “hacerse tan bueno como los demás”, y el modo de llegar a sentirse efectivamente bien consistiría en “hacerse superior”. Esta inquieta lucha por la superioridad hace que el individuo tropiece con mayores dificultades aún, causándole, por lo tanto, mayores frustraciones y a veces acarreándole una neurosis que no padecía antes. Se siente peor que en cualquier otro momento de su vida, y cuanto “con mas ardor intenta mejorarse”, se siente más miserablemente.

La inferioridad y la superioridad son las partes reversibles de la misma moneda. La curación consiste en llegar a reconocer la falsedad total de la moneda en cuestión.

La verdad acerca del individuo es ésta:

Usted no es “inferior”.
Usted no es “superior”.
Usted es simplemente “usted”.

Usted, como responsabilidad, no se encuentra en competencia con ninguna otra personalidad, debido a que no existe otra persona en la superficie de la tierra en su clase particular que sea absolutamente como usted. Usted es un individuo. Usted es único. Usted no es “como” otra persona. Usted no debe suponer que es igual a otra persona, y ninguna otra persona debe suponer que es igual a usted.

Dios no creó una persona estándar un ningún nivel, diciéndole “Esta es ella”. El hizo a cada ser humano como un “individuo”, y “único” en su género, del mismo modo que hizo “individual” y “único” cada copo de nieve.

Dios creó a gente baja y alta, a gentes grandes y pequeñas, delgados y gruesos, a negros, amarillos, cobrizos y blancos. Jamás indicó su preferencia por un tamaño, un semblante o un color determinado. Abraham Lincoln dijo una vez: “Dios debe haber amado a la gente común, ya que creó tanta de ella”. Estaba equivocado. No existe un hombre común ni uniforme y de modelo común. Hubiera estado más cerca de la verdad si hubiera dicho: “Dios debe haber amado a las gentes diversas ya que hizo tantas de ellas”.

Un complejo de inferioridad, y la deterioración acompañante al comportamiento que origina, puede ser hecho a la orden en el laboratorio psicológico. Todo lo que se necesita es establecer una norma o un promedio, luego convencer al sujeto que no compare. El psicólogo necesitaría averiguar cómo afectarían los sentimientos de inferioridad a la capacidad de solucionar un problema. Le proporcionaría a sus estudiantes una serie de “tests” de rutina. “Mas entonces anunciaría solemnemente que la persona promedio podía completar la prueba a cerca de una quinta parte de tiempo del que le debiera tomar realmente. Cuando en el transcurso de la prueba sonara una campana indicando que había terminado el tiempo del hombre promedio, algunos de los sujetos más brillantes se mostrarían muy turbados y resultarían incompetentes, teniéndose por estúpidos”. (“What’s On Your Mind?”, Science Digest, Feb. 1952.)

Cese de compares con las personas communes. Usted no es una de ellas y jamás logrará comprender el término de la comparación. Tampoco ninguna de ellas podrá compararse con usted. Una vez que vea esta simple verdad, más que evidente, acéptela y crea en ella, y, entonces, desaparecerán sus sentimientos de inferioridad.

El Dr. Norton L. Williams, célebre psiquiatra, al dirigir una alocución a una convención médica, dijo, recientemente, que la ansiedad del hombre moderno y sus sentimientos de inseguridad, tenían origen en la carencia de autofe, y que la seguridad interior podría solamente hallarse “al encontrar dentro de sí la individualidad, única y distinta, lo cual es afín a la idea de haber sido creado a la imagen de Dios”. También

dijo que la autorrealización y la autoconfianza se obtienen mediante “una simple creencia en la calidad de individualidad única que tenemos como seres humanos, un sentimiento de profunda y amplia previsión respecto a todos los seres y a todas las cosas y un sentimiento de influencia constructiva de los otros a través de nuestra propia personalidad”.

COMO EMPLEAR EL REPOSO Y LA TRANQUILIDAD PARA DESHIPNOTIZARSE

El reposo físico desempeña un papel clave en el proceso de la deshipnotización. Solemos mantener creencias, ya sean buenas o malas, verdaderas o falsas, que se nos formaron sin esfuerzo y sin sentido de la tensión y sin haber ejercitado la fuerza de voluntad. Nuestros hábitos, buenos o malos, formáronse del mismo modo. Síguese de ello que debemos aplicar el mismo proceso para formarnos nuevas creencias o nuevos hábitos, ello es: crearnos circunstancias libres de tensiones.

Se ha demostrado ampliamente que nuestra intención de aplicar el esfuerzo o la fuerza de la voluntad para transformar nuestras creencias, o para curarnos de los malos hábitos, ha tenido efectos contraproducentes, con respecto a nosotros, más bien que benéficos. Emile Coué, el pequeño farmacéutico francés que asombró al mundo alrededor del año 1920 con los resultados que obtuvo mediante “el poder de la sugestión”, insistía que el esfuerzo era una de las más grandes causas que hacía fracasar a la mayoría de la gente cuando intentaban aplicar sus fuerzas internas. “Las sugestiones (metas ideales) deben ser obtenidas sin esfuerzo, si se quiere que sean realmente efectivas”, decía. Otro famoso dicho de Coué fue el de “la ley del esfuerzo reversivo”: “Cuando la voluntad y la imaginación se encuentran en conflicto, la imaginación invariablemente obtiene la victoria”.

El difunto Dr. Knight Dunlap dedicó casi toda su vida al estudio de los hábitos, y enseñó más procesos y ejecutó quizás más experimentos de esta clase que ningún otro psicólogo en todo el mundo. Sus métodos obtuvieron éxito en la curación de hábitos, tales como el de morderse las uñas, chuparse el dedo, los tics faciales, etc., que habían fallado con el tratamiento por medio de otros medios. La mera médula de su sistema consistió en el descubrimiento de que el esfuerzo es uno de los mayores desanimadores cuando tratamos de conseguir la cesación de un mal hábito o la adquisición de uno bueno y nuevo. Al hacer un esfuerzo para refrenar el hábito, se suele, por el contrario, reforzar éste. Tal fue uno de sus descubrimientos. Sus experimentos comprobaron que el mejor medio existente, para interrumpir un hábito, estriba en forjarse una imagen mental del deseo y del resultado, y en la práctica, que se dirija sin esfuerzo a alcanzar esa meta. Dunlap descubrió que la práctica positiva (refrenamiento del hábito), o la práctica negativa (ejecución del hábito, consciente y voluntariamente), tendría efecto benéfico si se la ayudase mediante el constante mantenimiento en la mente del objetivo-resultado deseado.

“Si se aprende un hábito reaccional, o si se llega a hacer habitual una forma de reacción”, dice, “es necesario que el sujeto tenga una idea de la reacción que se propone adquirir o tenga una idea del ambiente en que la misma se produce… El factor más importante del aprendizaje, para decirlo con brevedad, estriba en la idea del objetivo a que nos proponemos atacar, ya sea como modelo de comportamiento específico o como resultado de la conducta, junto con el deseo de atacar al mencionado fin” (Knight Dunlap, Personal adjustment, McGraw-Hill Book Company, New York).

En muchos casos, la mera liberación del esfuerzo, o la demasiada tensión consciente, es, por sí misma, suficiente para erradicar el modelo de conducta negativa. El Dr. James S. Greene, fundador del Hospital Nacional para los Desórdenes de la Locución, de la ciudad de Nueva York, estableció la siguiente expresión: "Cuando puedan reposar y relajar los nervios, podrán hablar". El Dr. Matthew N. Chappel ha señalado que, con frecuencia, el esfuerzo o la fuerza de voluntad aplicados para luchar contra las preocupaciones o para resistirlas, es precisamente lo que perpetúa la preocupación o la pena. (Matthew N. Chappell, How to Control Worry, New York, Permabooks).

El reposo físico, cuando se practica diariamente, suele acompañarse de descanso mental y de una actitud liberada de tensiones que nos capacita para controlar más conscientemente nuestro mecanismo automático. El reposo físico, también y por sí mismo, ejerce poderosa influencia en la deshipnotización de las actitudes negativas y de las reacciones estándar.

Cómo aplicar las representaciones mentales para obtener un mejor reposo

EJERCICIO PRACTICO (DEBE SER PRACTICADO TREINTA MINUTOS DIARIOS O MAS TIEMPO):

Siéntese cómodamente en un sillón, o extiéndase de espaldas. Deje funcionar conscientemente, y en tanto le sea posible y sin hacer demasiados esfuerzos sobre ellos, los diversos grupos musculares. Centre la atención, también conscientemente, a las diversas partes de su cuerpo y procure relajar las tensiones de las mismas. Hallará que hasta cierto grado podrá siempre y voluntariamente liberarse de la tensión experimentada. Puede cesar de preocuparse y dejar el cerebro en reposo. Podrá disminuir un tanto la tensión de sus mandíbulas. Podrá lograr, así mismo, que sus manos, brazos, hombros y piernas permanezcan en un estado de reposo mayor que el normal. Dedique unos cinco minutos a todo ello y luego cese de supeditarse al control consciente. De aquí en adelante, conseguirá un reposo cada vez mayor, mediante la aplicación de su mecanismo creador, para que éste le proporcione automáticamente el estado de descanso. En pocas palabras, va a aplicar diversas representaciones-objetivos, mantenidas en su imaginación, y va a dejar a su mecanismo automático que alcance para usted estos objetivos o metas.

Cuadro mental número uno

Véase, con "los ojos mentales", extendido sobre la cama. Fórjese una representación mental de sus piernas como si éstas fuesen de concreto. Véase extendido en el lecho con dos pesadísimas piernas de concreto. Vea estas pesadísimas piernas de concreto hundiéndose en el colchón a causa de su enorme gravidez. Ahora, represéntese las manos y brazos como si estuvieran hechos de concreto. También son sumamente pesados unos y otras y así mismo, se hunden en la cama a causa de la tremenda presión que ejercen sobre ésta. Con "los ojos de la mente" trate de representarse a un amigo que entra en su habitación e intenta alzarle sus grávidas piernas de concreto. Le coge a usted de los pies y trata de levantárselos. Resultan demasiado pesados para sus fuerzas. No puede hacerlo. Repita, inmediatamente después, este mismo ejercicio con los brazos, el cuello, etc.

Cuadro metal número dos

Su cuerpo es un gran muñeco de teatro de polichinelas. Tiene atadas las manos a las muñecas. El antebrazo está atado negligentemente a la parte superior de su antebrazo. Pies, rodillas y muslos hállanse también atados con cuerdas sumamente flojas. Del cuello le pende un débil cordón. Las cuerdas que le sujetan las mandíbulas y los labios se han aflojado tanto que aquéllas le caen libremente sobre el pecho. Las diversas cuerdas que atan las distintas partes de su cuerpo se han debilitado y aflojado a tal extremo que todo su cuerpo se extiende ahora blando y suelto a través del lecho.

Cuadro mental número tres

Su cuerpo se halla compuesto de una serie de globos inflados. Hay a sus pies válvulas abiertas y el aire comienza a escapársele a través de las piernas. Sus piernas comienzan a vaciarse y continúan así hasta quedar convertidas en dos desinflados tubos de goma que se extienden vacíos sobre la cama. En seguida, ábrese una válvula en el pecho, y, en tanto el aire comienza a escapar, su tronco completo inicia el desfallecimiento, quedando en ese estado sobre la cama. Continúe el mismo ejercicio con los brazos, la cabeza y el cuello.

Cuadro mental número cuatro

Mucha gente hallará, mediante este procedimiento, el mayor reposo posible y el mejor medio para liberarse de toda clase de tensiones. Retrotraiga la memoria a alguna escena descansada y placentera de su pasado. Siempre hay un momento en la vida de cualquier individuo cuando éste se sintió liberado de tensiones, descansado y en paz con todo el mundo. Atraiga y recoja, pues de su pasado, su propio cuadro de reposo y trate de evocar, con todos los detalles, las imágenes hayan logrado atraer con su memoria. Pudiera ser esta una escena plácida en el lago de una montaña al que usted iba de pesca. Si es así, cuide poner atención especial a las pequeñas cosas incidentales que solía acontecer en el ambiente. Recuerde las pacíficas ondas del agua. ¿Qué sonidos murmuraban? ¿Oía usted el lento rozar de las hojas de los árboles? Puede ser que usted evoque aquel momento de maravilloso y dulce reposo cuando se hallaba sentado ante una hoguera y dormitaba como sumido en blando y exquisito arrobo. ¿Chisporroteaban los leños? ¿Qué otras imágenes y sonidos había presentes? Puede ser que prefiera recordarse tumbado y reposando suavemente sobre la playa. ¿Qué sentía cuando rozaba su cuerpo con la arena? ¿Podía usted sentir el cálido reposo con que le obsequiaba el sol, como casi un objeto físico, cuando le tocaba el cuerpo? ¿Soplaba acaso la brisa? ¿Sentía las caricias del blando céfiro? ¿Veía volar las gaviotas sobre la playa? Cuantos más detalles incidentales pueda usted rememorar y representarse mentalmente, mayor éxito habrá de conseguir en lo que respecta al estado de reposo necesario para facilitarse la ejecución de ulteriores ejercicios.

La práctica diaria le hará cada vez más claros estos cuadros mentales o rememoraciones. El efecto de aprendizaje se le irá haciendo también acumulativo. La práctica consuetudinaria le reforzará, así mismo, los lazos existentes entre la imagen

mental y la sensación física. Conseguirá poco a poco un estado de reposos más eficiente y ello habrá de recordarlo en la práctica de las futuras sesiones.

Capítulo Quinto

Cómo aplicar la fuerza del pensamiento racional

Muchos de mis pacientes llegan francamente a desilusionarse cuando les prescribo algo tan simple como lo es la aplicación de la fuerza de la razón, que Dios les dio, como método que ha de ayudarles a transformar sus creencias negativas y su conducta. A algunos todo ello les parece demasiado candoroso y carente de principios científicos. Sin embargo, esto tiene una ventaja: funciona y alcanza objetivos. Luego hemos de ver, también, que el sistema que propongo se halla basado en rigurosos descubrimientos de la ciencia.

Existe, además, una falacia ampliamente extendida, según la cual el proceso del pensamiento lógico y racional no ejerce influencia alguna ni tampoco tiene poder sobre los procesos inconscientes o los diversos mecanismos mentales, y que, para transformar las creencias negativas, los sentimientos o la conducta del hombre, es necesario "cavar" en el inconsciente y extraer el material, que allí yace, hasta la superficie o conciencia.

El mecanismo automático –que los freudianos llaman el inconsciente-, es absolutamente impersonal. Opera como una máquina y no posee voluntad propia. Trata siempre de reaccionar en correspondencia con las creencias e interpretaciones comunes y corrientes que interesan al ambiente. Trata siempre de proporcionarle los sentimientos apropiados a los cuadros mentales, que usted guarda, y alcanzar las metas que usted mismo se ha propuesto conscientemente lograr de una manera determinada. Opera a base de los datos con que usted lo haya alimentado en formas de ideas, creencias, opiniones e interpretaciones.

Es el "pensamiento consciente" el que constituye "el botón de control" de la máquina inconsciente. Fue mediante el pensamiento consciente, aunque quizá de modo irracional e irrealista, que su máquina inconsciente desarrolló formas de reacción inapropiadas y negativas, y es mediante la idea racional consciente como podrán transformarse las formas automáticas de reacción.

El Dr. John A. Schindler, antiguo miembro de la famosa Clínica Monroe –Monroe, Wisconsin-, alcanzó bien merecida la fama nacional por los notables éxitos que llegara a conquistar en cuanto respecta a la ayuda que prestó a numerosos individuos que se sentían desdichados, los cuales no eran nada más que personas neuróticas que habían rechazado el gozo de vivir o retornar a la vida productiva y feliz. El porcentaje de sus curaciones sobrepasó con mucho al que alcanzaron los psicoanalistas. Una de las claves de su método de tratamiento consistía en lo que él llamó "control consciente de la ideación". "…Sean cuales fueren las obras omitidas o los actos que se hayan cometido con respecto a otras personas en el pasado" –decía-, "el individuo tiene que comenzar a adquirir madurez en el presente con el objeto de que el futuro sea superior a su pasado. El presente y el futuro dependen de la adquisición de nuevos hábitos y de modos nuevos de mirar los viejos problemas. No se logrará conquistar un buen futuro mediante la inquietud y examen continuos acerca del pasado… los problemas emocionales que se destacan entre unos y otros pacientes poseen el mismo común denominador para cada uno de éstos. Este común denominador consiste en que el paciente ha olvidado cómo –o probablemente nuca lo haya aprendido- controlar su pensamiento presente, para que pueda producirle el placer de la vida". John A. Schindler, How To Live 365 Days a Year, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc.)

Déjelas dormir profundamente

El hecho que los recuerdos de los fracasos del pasado se hallen enterrados en el inconsciente, lo mismo que las experiencias desagradables y dolorosas, no significa que deban ser extraídos o descubiertos, en uno u otros caso, ni tampoco expuestos ni examinados a la superficie, con el objeto de efectuar las necesarias transformaciones de la personalidad. Como habíamos señalado anteriormente, la capacidad de aprendizaje se asimila poco a poco mediante las pruebas y los errores, haciendo o intentando hacer, perdiendo la señal, tomando en cuenta conscientemente el grado de error y ejecutando las correcciones necesarias para la siguiente prueba hasta conseguir dar en el blanco, o sea, hasta conseguir lo que nos proponemos o través de un último y feliz intento. La forma de reacción con que alcanzamos el éxito es, entonces, recordada o "evocada", y, por fin, "imitada" en pruebas ulteriores. Ello es verdad para el hombre que aprende a montar a caballo, a arrojar dardos, a cantar, conducir un automóvil, jugar al golf, entrar en contactos sociales con otros seres humanos, en el perfeccionamiento de cualquier otra habilidad, etc. Es también verdad con respecto al "instrumento substituto mecánico", que nos enseña la manera de poder salir de un laberinto o de una serie de ideas confusas. Todo ello, del mismo modo que sucede con todos los "servomecanismos", debido, principalmente, a la misma naturaleza del contenido de recuerdos de los errores, los fracasos y las experiencias negativas y dolorosas del pasado. Todas estas experiencias negativas no inhiben al sujeto, sino que contribuyen al proceso de aprendizaje del mismo en tanto sean usadas apropiadamente como datos negativos del feedback (depósito retentivo de datos negativos), y son consideradas, por tanto, como desviaciones del camino que conduce a la meta positiva que se desea alcanzar.

Sin embargo, tan pronto el error haya sido reconocido con tal y hecha la debida corrección en el proceso que se dirige hacia la meta deseada, importa también que el error sea conscientemente olvidado, y recordado, no obstante, el intento que nos condujo a la consecución del fin propuesto, conservando a éste, además, en el consciente.

Estos recuerdos de los fracasos del pasado dejan de molestarnos tan pronto como enfocamos el pensamiento consciente y la atención al fin positivo que debe ser alcanzado y satisfecho. Así, pues, es mejor que dejemos reposar a estos "perros dormidos".

Tanto nuestros errores como nuestras fallas y faltas, y algunas veces las humillaciones experimentadas, nos sirvieron a modo de peldaños en el proceso del aprendizaje. Sin embargo, hay que tener en cuenta que sólo sirvieron como medios para un fin y que nunca constituyeron un fin por sí mismos. Así, pues, cuando han servido a un propósito, tienen que ser olvidados. Si nos detenemos conscientemente en el error, o nos sentimos conscientemente culpables a causa de la falta y hemos quedado zaheridos por ésta, entonces, y de manera involuntaria, aquél, o el fracaso por sí mismo, se convertirán en el objetivo que la imaginación y la memoria conserva en la conciencia. El más infeliz de los mortales es aquel hombre que insiste en revivir el pasado una y otra vez en la imaginación –el que de modo continuo se critica a sí mismo por los errores del pasado. En pocas palabras, el pobre hombre que se está condenando continuamente por los pecados que alguna vez cometiera.

Nunca olvidaré a una pobre paciente que se autotorturaba con la rememorización de las desdichas de su vida, y ello en tal grado que llegó a destruir cualquier oportunidad de ser feliz en el presente. Había vivido durante años llena de amarguras y resentimientos a causa de la calumnia que le hizo rehuir a la gente y desarrollar una

personalidad, a través de los años, áspera y ruda y a aparecer completa y constantemente indispuesta contra todo el mundo y las cosas que la rodeaban. No tenía amigos porque imaginaba que no habría una sola persona que se quisiera mostrar amistosa con una mujer de tan horroroso aspecto. Evitaba a la gente de forma deliberada, o, lo que era peor, enfurecía a los individuos que llegaban a tratarla con su agria actitud defensiva. La cirugía corrigió, por fin, su defecto físico. Trató de adaptarse al medio y comenzó a vivir con la gente en armonía y amistad, mas las experiencias del pasado la impedían avanzar por este nuevo camino. Sentía que a pesar de su nueva apariencia, no podía hacer amistades y ser feliz porque nadie podría olvidar cómo había sido antes de que la operasen. Prosiguió, pues, cometiendo los mismos errores y fue tan infeliz como siempre lo había sido. No pudo, realmente, comenzar a vivir hasta que hubo aprendido a cesar de condenarse por lo que había sido en el pasado y a detener las remembranzas, en su imaginación, de todos los acontecimientos desdichados que le habían ocurrido e impulsado a visitarme en mi consultorio de cirujano.

Las continuas críticas con respecto a los errores y las faltas del pasado no nos ayudan en absoluto y, por otra parte, tienden a perpetuar esa misma conducta con que el sujeto desea transformarse. Los recuerdos de los fracasos del pasado pueden afectar de manera adversa sobre la conducta del presente si el sujeto continúa reteniéndolos y haciendo estúpidamente esta conclusión: “Fracasé ayer, de ello sigue que tenga que fracasar también hoy”. No obstante, ello no prueba que las formas de reacción del inconsciente posean tanto poder en sí para hacerse repetir y perpetuarse, o que todos los recuerdos enterrados de los fracasos deban extirparse antes de llegar a la transformación de la conducta. Si llegamos a convertirnos en víctimas ello es debido a la conciencia y a la idea mental y no al inconsciente. Es por esto que la parte pensante de nuestra personalidad es la que nos ha de conducir a las conclusiones y a seleccionar las “imágenes objetivo” sobre las que nos debemos concentrar. En el instante en que transformemos nuestras mentes y cesemos de proporcionarle fuerza a nuestro pasado, el mismo pasado con todos sus errores perderá influencia sobre nosotros.

Ignore los fracasos del pasado y fragüe su futuro

Otra vez aquí la hipnosis nos proporciona una prueba convincente. Cuando a un sujeto tímido, vergonzoso y pusilánime se le hace hablar en una sesión de hipnosis, y cree o piensa que es un individuo audaz o un orador que confía en sí mismo, en sus formas de reacción cambian instantáneamente. Se conduce corrientemente como comúnmente se cree. Su atención se concentra ahora, en forma completa, en el fin positivo deseado y no presta consideración alguna a los fracasos que en el pasado cometió.

En el encantador libro Wake Up and Live, la autora, Dorotea Brande, nos cuenta cómo, en cierta ocasión, una beneficiosa idea la capacitó para escribir más y obtener mayor éxito, e incluso para desarrollar talentos y habilidades que nunca antes supo que poseía. Quedose llena de curiosidad y asombro después de haber presenciado una demostración de hipnosis. Posteriormente tuvo oportunidad de leer un juicio del psicólogo F.M.H. Myers, el cual, dice la escritora, logró transformarle toda su vida. El juicio de Myers explicaba que los talentos y las capacidades que muestran sujetos sometidos a estado hipnótico eran debidos a una “purga de mnemotecnia” de fracasos del pasado. Si ello era posible en estado hipnótico –se preguntó Miss Brande-, si la gente ordinaria mantenía dentro de su ser talentos, capacidades y potencias que eran tenidos ocultos y no los aplicaban debido solamente a los recuerdos de los fracasos del

pasado, ¿por qué, pues, no podría una persona, en estado de vigilia, aplicar estas mismas potencias tratando de ignorar dichos fracasos y "desempeñándose como si fuera imposible caer en ellos?" Determinó, entonces, someter este juicio a la experiencia. Ella se comportaría adoptando la suposición de que poseía esas fuerzas y disposiciones, y que, desde luego, podría aplicarlas con solamente proseguir su carrera "ACTUANDO COMO SI", en vez de aplicar un medio de "pseudo-confianza". Un año después su producción de escritora había aumentado. Del mismo modo, multiplicáronse también las ventas de sus obras. Además, obtuvo un resultado que la sorprendió sobremanera: descubrió en sí misma un formidable talento de oradora pública, lo cual, al mismo tiempo, hizo que le llovieran las ofertas para pronunciar charlas, gustándole, además, todo ello inmensamente, aunque en tiempos anteriores no sólo no mostró ninguna capacidad para hablar ante auditorios, sino que también le disgustaba en grado sumo.

El método de Bertrand Russell

Bertrand Russell, el célebre filósofo británico, dijo en su libro La conquista de la felicidad : "No nací feliz. Cuando era niño, mi himno favorito decía así: 'Abrumado por el pecado, siento el peso de la tierra'… En la adolescencia, aborrecía la vida y hallábame constantemente al filo del suicidio, del cual me sacó el inmenso deseo de aprender más matemáticas. Ahora, al contrario, me gusta la vida y gozo de ella; podría decir, inclusive, que con cada año que transcurre me atrae más la vida y gozo más de ella… En su mayor parte, ello se debe al debilitamiento de mis preocupaciones acerca de mi mismo. Como otros individuos que tuvieron una educación puritana, yo tenía el hábito de pensar en mis pecados, estupideces y defectos. Parecíame a mí mismo –sin duda, justamente- un espécimen miserable. Poco a poco, fui aprendiendo a mostrarme indiferente con respecto a mí mismo y a mis deficiencias; comencé a dirigir mi atención a los objetos externos: la situación del mundo, a diversas ramas de la sabiduría, hacia los individuos por quienes sentía afecto". (Bertrand Russell, The Conquest of Happiness, New York, Liveright Publishing Corporation).

En el mismo libro, el autor describe los métodos que empleó para cambiar las formas de reacciones automáticas que se basaban en falsas creencias. "Es bastante fácil superar las sugestiones infantiles del inconsciente e inclusive cambiar el contenido del inconsciente empleando la debida clase de técnica. En cualquier instante que usted comience a sentir remordimiento por una acción que su razón le dice que no es mala, examine las causas de este sentimiento de compunción y trate de convencerse de lo absurdo del mismo. Haga que sus creencias conscientes se manifiesten tan vívida y enfáticamente que logren ejercer una impresión tan fuerte sobre su inconsciente como las mismas impresiones que su madre o su niñera ejercieron sobre usted cuando era niño. No se contente con momentos alternativos de racionalidad e irracionalidad. Procure, por todos los medios posibles, que no le domine la irracionalidad. Cualesquiera que sean los sentimientos e ideas estúpidas que logren penetrar en su conciencia, ataque a unos y otras en sus propias raíces, examínelos profundamente y rechácelos. No permita quedarse en un estado de vacilación, dominado a medias por la razón y a medias por los caprichos infantiles…

"Mas si la rebelión procura la felicidad individual y capacita al hombre para que viva consecuentemente según el patrón general, no vacile entre dos tendencias, entonces será necesario que piense y sienta éste profundamente con respecto a lo que su razón le dice. La mayoría de los hombres, cuando han logrado rechazar superficialmente las supersticiones de la infancia, creen que ya no tienen que hacer nada mas. No saben que

estas supersticiones permanecen escondidas en lo más interno del ser. Cuando llegamos a tener una convicción perfectamente racional, es necesario que permanezcamos consecuentes con respecto a la misma, que sigamos todas sus consecuencias y que tratemos de buscar dentro de nosotros cualesquiera de las ideas o creencias incompatibles que pudieran haber sobrevivido con la nueva convicción… Lo que sugiero es que el hombre debe decidirse, enfáticamente, a optar por aquello en que cree racionalmente, y que nunca debe dejar cabida dentro de sí a cualquier idea irracional, independientemente de la brevedad con que se lo permita. Ello consiste, pues, en que usted razone consigo mismo es esos momentos en que siente la tentación de tornarse hacia el mundo infantil, mas el razonamiento, si es lo suficientemente intenso, deber ser breve".

Las ideas cambian no por un acto volitivo sino debido a la acción de otras ideas.

Podemos observar que la técnica del hallazgo de las ideas que resultan incompatibles con alguna convicción profundamente sentida es, en esencia, la misma del método comprobado clínicamente, con impresionante éxito, por Prescott Lecky. El mencionado método de Lecky consiste en que el sujeto "vea" que ciertas de sus concepciones resultan incompatibles con algunas de sus otras creencias profundamente arraigadas. Lecky creía que ello era consubstancial con la misma naturaleza de la mente, que todas las ideas y los conceptos que forman el contenido total de la personalidad deben verse como compatibles las unas con las otras. Si la inconsecuencia de una idea dada es conscientemente reconocida, entonces ésta debe ser rechazada.

Uno de mis pacientes recibió un "susto de muerte" cuando fue citado a ver a los "grandes". Su miedo y nerviosidad lograron ser superados en una sola sesión de consejos, en el lapso de la cual le hice la pregunta siguiente: "¿Se siente físicamente débil y como andando a gatas o rastreando cuando entra a la oficina de un individuo, y, además, suele postrarse usted ante una persona que considera superior?"

"¡Yo diría que no!" –estalló con aspereza.

"¿Por qué, entonces, adula y se arrastra mentalmente?"

Otra pregunta: "¿Entraría, pues, al despacho de un individuo con la mano extendida como un mendigo y le pediría de limosna algo de comer o una taza de café?"

"Seguro que no".

"¿No ve usted que hace exactamente eso cuando entra y se pone a pensar si va o no a dispensarle el mencionado individuo una buena acogida? ¿No ve que, realmente, le extienden usted su mano como implorándole de limosna que le acepte y apruebe como persona?

Lecky halló que existen dos poderosas "palancas", mediante la utilización de las cuales se facilita la transformación de las creencias y de los conceptos. Hay convicciones de "tipo general", que casi cada persona suele mantener con todas sus fuerzas. Estas son: 1) el sentimiento o creencia de que uno es capaz de hacer su parte manteniendo la vista en el fin que se propone y esforzándose por permanecer independiente en la ejecución de la tarea propuesta, y 2) la creencia de que hay algo dentro de uno que no va a dejarle experimentar ninguna indignidad.

Examine y torne a evaluar sus propias creencias

Una de las razones por las que no se suele reconocer la fuerza del proceso de la racionalización consiste en la escasa frecuencia con que ésta se emplea.

Trate de representarse la creencia que tiene sobre su misma persona, o la que posee respecto al mundo, o la que concierne a otro u otros individuos, esa misma creencia que permanece oculta bajo las sombras de su conducta. ¿"Acontece siempre algo" que le haga perder la oportunidad de alcanzar el objetivo, en el preciso memento en que le parecía que el éxito iba a estar de su parte? Quizás se sienta usted, en su interior, "Indigno" del éxito, o puede ser que, de manera secreta, crea que no merecía la obtención del mismo. ¿Se siente usted fácilmente incómodo cuando se halla rodeado de gente? Quizá usted se crea inferior a esas personas, o puede ser que los otros individuos, por sí mismos, se muestren hostiles e inamistosos con respecto a usted. ¿Suele ser presa de ansiedad y de temor, sin razón fundamental, en situaciones relativamente seguras? Quizá crea que el mundo en que vive le es hostil y se le muestra inamistoso, que es un "lugar" lleno de peligros o que usted merece un castigo.

Recuerde que tanto la conducta como los sentimientos manan de la fuente de su creencia. Para extirpar la creencia responsable de su conducta y sentimientos, procure preguntarse constantemente: "¿Por qué?" ¿Hay alguna tarea que a usted le gustaría ejecutar, algún medio en el que usted le gustaría manifestarse, pero ante los cuales retrocede sintiendo que "no puedo hacerlo"? Demándese, entonces, "¿POR QUÉ?"

"¿Por qué creo que no puedo hacerlo u obtenerlo?"

Luego pregúntese "¿Se halla basada esta creencia en un hecho real o en una suposición, presunción o conclusión falsa?"

En seguida, hágase las preguntas siguientes:

1. ¿Existe algún motivo racional que me haga mantener esa creencia?
2. ¿Estaré equivocado con respecto a esa creencia?
3. ¿Llegaría a la misma conclusión acerca de otra persona en una situación similar?
4. ¿Por qué debo continuar desempeñándome y sintiendo como si ello fuera verdad si no existe ningún buen motivo para creerlo?

No intente pasar sobre estas preguntas como "por casualidad". Deténgase en ellas. Piense arduamente en las mismas. Logre un estado emocional acerca del contenido que encierran. ¿Puede observar que se ha engañado y vendido a sí mismo, no a causa de un "hecho", sino sólo por la influencia que ha ejercido sobre usted una creencia estúpida? Si ello es así, procure alcanzar cierto estado de indignación e inclusive de enfado e ira con respecto a esa falsa creencia. Tanto la indignación como el enfado y la ira suelen a veces actuar como liberadoras de las falsas ideas. Alfred Adler se puso furioso consigo mismo y su maestra, y ello le facilitó extirpar la definición negativa que tenía acerca de sí mismo. Esta experiencia suele manifestarse con mucha regularidad.

Un anciano granjero me dijo, en cierta ocasión, que abandonó el vicio de fumar, cierto día en que hubo olvidado el tabaco en casa y comenzó a caminar dos millas para ir a buscarlo. En el camino "vio" el trato humillante a que el mal hábito le sometía. Se pudo furioso, dio la vuelta, regresó al campo y nunca volvió a fumar.

El famoso procurador Clarence Darrow solía decir que su éxito comenzó el mismo día en que se puso furioso al tratar de asegurar una hipoteca, por 2,000 dólares, con el objeto de comprar una casa. En el momento preciso en que iba a concluir la transacción, la esposa del prestamista expresose de esta forma: "No seas loco; él nunca ganará el suficiente dinero para poder pagarte el préstamo". El mismo Darrow había tenido serias dudas respecto al asunto. Mas "algo aconteció" cuando oyó a la mujer

configurar sus propias dudas. Indignose con la señora y consigo mismo, y decidió, entonces que tendría que lograr el éxito a toda costa.

Un hombre de negocios, amigo mío, tuvo una experiencia muy parecida a la que acabo de contar. Luego de una quiebra a los cuarenta años, se preocupaba constantemente acerca de cómo le "irían a salir los negocios", de sus inconveniencias y de si sería o no capaz de completar cada una de sus empresas comerciales. Temeroso y lleno de ansiedad intentó comprar a crédito alguna maquinaria que le hacia falta, cuando la esposa del individuo a que nos referimos le hizo algunas objeciones. Ella no creía que el hombre fuese capaz de pagar la deuda. Al principio se sintió confundido. Mas en seguida fue presa de grande indignación. ¿Quién le empujó a ello? ¿Qué era lo que le hacía esconderse del mundo, temiendo constantemente al fracaso? La experiencia despertó algo dentro de él –un nuevo "yo"- y en seguida vio que la advertencia de la mujer, igual que sus propias opiniones acerca de sí mismo, constituían una afrenta a ese "algo". No tenía dinero ni crédito y no disponía tampoco de ningún otro medio para conseguir la que deseaba. Mas de pronto se encontró con que había hallado un recuerdo para ello y transcurridos tres años logró mayor éxito y felicidad que jamás hubiera soñado y, además, los éxitos no los obtuvo en un solo negocio sino en tres.

La fuerza de lo profundamente deseado

El motivo racional que puede hacer efectiva la transformación de la creencia y de la conducta deber ir acompañado de un profundo sentimiento de deseo.

Preséntese a sí mismo cómo quisiera ser y con lo que deseara tener, y hágase la presunción por un momento de que todo ello es posible. Desarrolle un profundo deseo para obtener estas cosas. Conviértase en un entusiasta acerca de ellas. Insista, y déjelas persistir en su mente. Sus creencias negativas del presente fueron formadas por ideas y sentimientos. Genere, pues, bastante emoción o procure arraigar nuevos sentimientos en sus nuevas ideas y extirpará pronto sus antiguas y falsas creencias. Si usted analiza ello, hallará que está empleando un método que ya había usado anteriormente: la preocupación. La sola diferencia consiste en que usted va a cambiar los objetivos negativos por los positivos. Cuando se preocupa, lo primero que hace es forjarse en su imaginación un cuadro mental muy vívido de alguna consecuencia visible e indeseada, pero usted debe tratar de insistir "en el resultado final". No trate de esforzarse ni de emplear la fuerza de la voluntad, pero insista –insista y torne a insistir, insista siempre- en representarse mentalmente el fin deseado como una "posibilidad". Usted jugará, entonces, con la idea "de que ello puede acontecer".

La constante repetición y continuo pensar en los términos de "las posibilidades" harán que el resultado final se le aparezca con mayores visos de realismo. Luego de transcurrido cierto tiempo se generan automáticamente las emociones apropiadas. El miedo, la ansiedad y el descorazonamiento son emociones apropiadas al resultado que no se desea, y respecto al cual usted se está preocupando. Ahora, transforme el cuadro mental del objetivo a alcanzar, y podrá usted, con idéntica facilidad, generar las buenas emociones que han de conducirle al fin deseado. La constante representación que se haga a sí mismo y la continua insistencia que observe respecto al fin deseado, hará también que se produzca dentro de usted la idea y el sentir de la posibilidad de que le parezca más real y, a través de todo ello, se generarán automáticamente las emociones apropiadas de entusiasmo, alegría, valor y felicidad que han de conducirle, indefectiblemente, a la consecución del fin que usted ansía. "Al ir formándonos de los 'buenos' hábitos emocionales y al ir desprendiéndonos de los 'malos', dice el Dr.

Knight Dunlap, tenemos que tratar, en primer lugar, los hábitos de la idea y de la ideación, ‘ya que el hombre piensa como siente y le sugiere su corazón’.

Lo que se puede y no puede hacerse mediante la idea racional

Recuerde que su mecanismo automático puede trabajar tan fácilmente como un “mecanismo de fracaso” o como un “mecanismo de éxito”, y que ello dependerá, exclusivamente de los datos que le proporcione para elaboración y de los objetivos que usted se proponga alcanzar. El mecanismo automático es, básicamente, un mecanismo dedicado a la persecución de objetivos. Las metas que se propone alcanzar son para servir a usted. Muchos de nosotros, aunque de manera inconsciente e involuntaria –debido a que solemos mantener actitudes negativas y nos representamos habitualmente en nuestra imaginación sólo los fracasos-, le proporcionamos al mecanismo automático nada más que los datos con que éste elabora las frustraciones.

Procure recordar también que su mecanismo automático no razona ni pregunta acerca de los datos con que usted le alimenta; que sólo los elabora y reacciona apropiadamente con respecto a ellos.

Es sumamente importante que el mecanismo automático reciba sólo los hechos verdaderos y exactos que conciernan al ambiente. Esta es la tarea de la idea racionalizada en el consciente: saber la verdad, formar cálculos correctos, opiniones y estimativas. En relación a esto, la mayor parte de nosotros nos inclinamos a estimarnos en poco y a sobrestimar las dificultades con que hemos de enfrentarnos. “Piense siempre que lo que ha de hacer es fácil, y ello será así”, dijo Emile Coué. “He hecho diversos y extensos experimentos con el objeto de descubrir las causas comunes del esfuerzo consciente que enfría la mente razonadora”. Dice el psicólogo Daniel W. Josselyn. “Parece que ello sea siempre debido, prácticamente, a la tendencia de exagerar las dificultades y la importancia de sus labores mentales, a tomarlas demasiado en serio y a temer hallarse incapaz para enfrentarse a las mismas. La gente que suele mostrarse elocuente en conversaciones incidentales llega a aparecer como idiotizada cuando asciende a la plataforma del orador. Simplemente debe de aprenderse que si uno puede interesar al vecino, también podrá atraer la atención de todos los vecinos o del mundo entero, y que uno no deben influirle, atemorizarle ni enfriarle las multitudes cualesquiera que sea la magnitud de las mismas”. (Daniel W. Josselyn: Why Be Tired? New York, Longmans, Green & Co., Inc.)

Nunca podremos conocer lo que no probamos

La tarea razonadora del pensamiento consciente consiste en examinar y analizar los mensajes que le llegan, a aceptar los verdaderos y en rechazar los falsos. Muchísima gente se siente alterada y zarandeada como una estera cuando llega un amigo y le dice de manera incidental: “Usted se ve de mal aspecto esta mañana”. Si el sujeto ha sido rechazado o reprendido por algún otro individuo, entonces se suele “tragar” ciegamente este concepto como un “hecho”, cuyo oculto significado consiste en que es, realmente, una persona inferior. La mayoría de las personas nos hallamos expuestas a la percepción continua de sugestiones negativas. Ahora bien, si nuestra mente consciente se halla entregada a su tarea no tendremos por qué aceptar “ciegamente” todas estas sugerencias. “Ello no es obligatoriamente así”, debemos contestarnos, empleando estas palabras como una excelente consigna.

La tarea más importante de la mente racional consciente consiste en formar conclusiones lógicas y correctas. “Fracasé una vez en el pasado, así es que, probablemente, tornaré a fracasar en el futuro”. Pensar así, no es, desde luego, lógico, ni racional. Llegar por adelantado a la conclusión de que “no puedo” o “no prodré”, sin siquiera intentarlo y sin tener la evidencia de lo contrario, no es un concepto racional. Sería la mismo que el caso del hombre a quién se le preguntó si podría tacar el piano. “No sé”, contestó. “¿Qué quiere decir con que ‘no sé’?” “Sencillamente, que no lo he hecho nunca”.

Decida lo que quiere, no lo que “no quiere”

Es también tarea del pensamiento racional consciente el decidir lo que usted quiere, así como seleccionar los objetivos que desea satisfacer y el concentrarse respecto a todo ello más intensamente que sobre ninguna otra meta que no desee alcanzar. Gastar tiempo y esfuerzo en concentrarse en algo que no quiere, no constituye una manera racional del proceso del pensamiento. Cuando se le preguntó al Presidente Eisenhower –cuando era el general Eisenhower en la II Guerra Mundial-, que efecto tendría sobre la causa aliada el hecho de que las tropas de invasión hubiesen sido rechazadas y obligadas a reembarcarse desde las costas de Italia, éste contestó: “Eso hubiera sido muy malo, pero nunca me permití pensar en ello”.

Tenga el ojo fijo en la pelota

Es, asimismo, tarea de su pensamiento consciente el tratar de prestar la mayor y más estricta atención a la obra que tiene entre manos, en lo que está usted haciendo y en lo que acontece a su alrededor, de tal manera que los mensajes sensoriales percibidos puedan mantener constantemente en estado de advertencia, con respecto al ambiente, a su mecanismo automático, y así lograr que éste responda a ellos de modo espontáneo. O sea, para expresarse en la jerga del béisbol “es necesario que tenga el ojo fijo en la pelota”.

No es tarea apropiada de su pensamiento racional consciente, por otra parte, el que usted mismo crée o haga la obra que tiene entre manos. Habremos, sin duda, de enfrentarnos a diversas dificultades en el momento en que descuidemos el empleo del pensamiento consciente, del modo preciso en que debe ser usado, o cuando intentemos emplearlo en formas en que jamás deberíamos hacer uso del mismo. Nunca podremos extraer el pensamiento creador, mediante un esfuerzo consciente, de nuestro propio mecanismo de creación. Nunca podremos “hacer” la tarea que debe ser hecha mediante los más arduos esfuerzos conscientes. Por otra parte, aquello que intentamos ejecutar y, sin embargo, no logramos hacerlo, nos preocupa en demasía y sólo nos produce ansiedad y frustración. El mecanismo automático es inconsciente. Así pues, no podemos presenciar el girar de las ruedas. Tampoco podemos saber qué es lo que acontece, se produce o está teniendo lugar debajo de la superficie. Además, como éste funciona de manera espontánea, reaccionando de la misma forma ante las necesidades presentes y corrientes que se le enfrentan, no podemos obtener por adelantado la garantía de cual sea la respuesta que el mecanismo automático habrá de producirnos. Nos encontramos, pues, forzados a mantener una disposición de confianza con respecto al mismo, y sólo mediante esta actitud de fe en su actuación podremos obtener las señales y las pruebas de las maravillas que ha de producirnos. En pocas palabras, el pensamiento racional

consciente selecciona el objetivo, reúne la información, hace las conclusiones, calcula las estimaciones y pone las ruedas en movimiento. Sin embargo, nunca es responsable de los resultados obtenidos. Debemos, pues, aprender a hacer nuestro propio trabajo, a actuar sobre las mejores proposiciones obtenibles y dejar que los resultados se cuiden de sí mismos.

Capítulo Sexto

Quédese en estado lánguido y deje que el mecanismo del éxito trabaje para usted.

La palabra TENSIÓN ha llegado a ser popular, recientemente en nuestro lenguaje cotidiano. Incluso llamamos a nuestros la época de la tensión. Las preocupaciones, la ansiedad, el insomnio y las úlceras del estómago, hemos llegado a aceptarlas como parte del mundo en que vivimos.

No obstante, estoy perfectamente convencido de que ello no tendría por qué ser de ese modo.

Podríamos aliviarnos de una vasta serie de cuidados, ansiedades y preocupaciones, solamente con proponernos reconocer la simple verdad de que nuestro Creador nos ha suministrado amplias provisiones para que podamos vivir felizmente, en ésta o en cualquier otra época, y que nos dotó de un mecanismo de creación.

La dificultad consiste en que ignoramos las peculiaridades del mecanismo de creación y tratamos de hacer todo y de solucionar nuestros problemas sólo mediante el pensamiento consciente o la "ideación antecerebral".

Podríamos comparar el "antecerebro" al "operador" de un cerebro electrónico o a cualquier otro tipo de servomecanismo. Es precisamente con el antecerebro como pensamos en "YO" y percibimos nuestro sentido de la identidad. Es también con el antecerebro con el que ejercitamos la imaginación y nos proponemos los objetivos a perseguir. Empleamos al antecerebro para reunir información, para hacer observaciones, para estimar los datos que se nos suministra y para formar nuestros juicios.

Mas el antecerebro no puede crear. Tampoco puede "hacer" la tarea que debe ser hecha, lo mismo que el operador de un cerebro electrónico tampoco puede "hacer" el trabajo de la máquina de que se halla encargado "hacer" funcionar.

La tarea del antecerebro consiste en proponer los problemas y en identificarlos; pero, por su propia naturaleza, no fue diseñado para solucionarlos.

No sea demasiado escrupuloso

Sin embargo, es precisamente lo que el hombre moderno trata de hacer: solucionar todos sus problemas por medio del pensamiento consciente.

Jesús mismo nos dijo que el hombre no podrá añadir ni una sola pulgada de su estatura con sólo "ponerse a pensar". El doctor Weiner nos dice que el hombre no puede, inclusive, ejecutar una operación tan simple como lo es la de recoger un cigarrillo de una mesa por medio del pensamiento consciente o de la "voluntad".

A causa de que el hombre moderno depende casi exclusivamente de su antecerebro, se ha hecho demasiado cuidadoso, se ha llenado de ansiedad y se ha convertido en un ser demasiado lleno de temores con respecto a los "resultados", y el consejo de Jesús de "no pensar en el futuro", y de San Pablo de "No cuidarse de nada", son tenidos hoy como solemnes tonterías carentes de sentido práctico.

No obstante, este es precisamente el consejo que William James, decano de los psicólogos americanos, nos dio hace algunos años. En su pequeño ensayo "El evangelio del descanso" –The Gospel of Relaxation-, nos decía que el hombre moderno se halla en un estado de constante tensión nerviosa y cerebral, que se interesa demasiado por los resultados de cuanto emprende, demasiado lleno de ansiedad (esto lo decía en el año

1899), y que existía un modo de vida más fácil y mucho mejor que éste el de preocuparse excesivamente acerca de todo. “Se deseamos que nuestras series de ideaciones y voliciones sean numerosas, diversas y efectivas, tendremos que forjarnos el hábito de liberarlas de las influencias inhibidoras de la reflexión continua sobre las mismas y de las egoísticas preocupaciones acerca de sus resultados. Tal hábito, lo mismo que otros hábitos, puede ser formado. La prudencia, la duda y los juicios introspectivos, las emociones de ambición y de ansiedad tienen, naturalmente, que desempeñar una parte necesaria en nuestras vidas. Mas trate de confinarlas, tanto como le sea posible, a las circunstancias y las ocasiones en que usted ha de tomar resoluciones de carácter general y decidir con respecto a sus planes de campaña, y trate, desde luego, de apartarse de los detalles particulares. Cuando llega el momento de decidir algo, y la ejecución se halla en el orden del día, descarte en absoluto toda clase de responsabilidades y de preocupaciones acerca del resultado a obtener. Destape, para decirlo con pocas palabras, su maquinaria práctica e intelectual y déjela funcionar libremente y, entonces, el servicio que ésta ha de rendirle será doblemente satisfactorio. (Willian James, On Vital Reserves, Henry Holt and Co., Inc., New York).

La Victoria mediante la rendición

Luego, en sus famosas Conferencias de Gifford, James cita ejemplo tras ejemplo de diversas que trataron, con resultados totalmente insatisfactorios, de liberarse de las ansiedades, las preocupaciones, los complejos de inferioridad, sentimientos de culpabilidad, etc., mediante tremendos esfuerzos conscientes, sólo para hallar que al final obtuvieron el éxito cuando abandonaron la lucha consciente y cesaron de intentar solucionar sus propios problemas mediante el pensamiento consciente. “En estas circustancias –dijo James- el medio para conseguir la felicidad y el éxito, como se ha testimoniado al través de innumerables narraciones personales auténticas es el de… la rendición… la pasividad, no por la actividad sino mediante la relajación de las tensiones, y no por la intensidad de la atención; esa no sería actualmente la regla. Abandone los sentimientos de culpabilidad, resigne la preocupación de su destino en las altas potencias, hágase genuinamente indiferente con respecto a lo que será de todo ello… Sólo trate de proporcionar un descanso a su ser convulsivo y hallará que un Ser mayor está siempre allí. Los resultados, lentos o repentinos –grandes o pequeños- del optimismo combinado a la expectación, los fenómenos regenerativos que siguen al abandono del esfuerzo, quedan siempre registrados como hechos contundentes de la naturaleza humana”. (Willian James, The Varieties of Religious Experience, New York, Longmans, Green and Company).

El secreto del pensamiento creador y de la acción creadora

Prueba el hecho de que cuanto hemos dicho es absolutamente cierto, las diversas experiencias que podemos observar al estudiar las vidas de los escritores, inventores y otras clases de personas dedicadas a trabajos de creación. Todos ellos nos dicen, de manera invariable, que las ideas creadoras no son elaboradas conscientemente por el antecerebro pensante, sino que surgen de manera automática, espentáneamente, algo así como el rayo de una nube, en el instante mismo en el que la mente consciente se aleja del problema y piensa en cualquier otra cosa. Estas ideas creadoras no surgen por casualidad, sino que tienen como origen el pensar conscientemente acerca del problema

de que se trata. Todo evidencia que para llegar a la conclusión de percibir una "idea inspiradora" o un "rayo de luz", es necesario, en primer lugar, que la persona se halle intensamente interesada en la solución de un problema particular o en obtener una respuesta también particular. Debe pensar conscientemente acerca del problema que le interesa, reunir toda la información que pueda sobre el sujeto y tomar en consideración los posibles procesos que ha de seguir la acción. Lo más importante de todo, sin embargo, consiste en que debe tener un ardiente deseo de solucionar el problema. Mas, antes de definir la ecuación, ve en su imaginación el resultado final deseado; debe también asegurarse de todas las informaciones y hechos que pueda. Luego, la lucha adicional –así como la preocupación acerca del problema- no sólo no ayuda, sino que parece contribuir a mantener oculta la solución.

El célebre científico francés, Mr. Fehr, dice que en realidad todas las buenas ideas le acuden al cerebro en el momento en que no está ocupado activamente con un problema determinado, y que la mayor parte de los inventos y descubrimientos de sus contemporáneos fueron hechos cuando éstos se hallaban lejos de sus bancas de trabajo, por así decirlo.

Es suficientemente conocido el hecho de que cuando Thomas A. Edison se sentía turbado por un problema solía acostarse y echarse una pequeña siesta.

Charles Darwin nos relata cómo le vino repentinamente un deslumbramiento intuitivo, luego que durante algunos meses su pensamiento consciente había fracasado en proporcionarle las ideas que necesitaba para su "Origen de las Especies". Dijo así "Puedo recordar el verdadero punto de mi camino, cuando me hallaba en mi carruaje, y, para mi mayor alegría, se me ocurrió la solución".

Lennox Riley Lohr, anterior presidente de la "Nacional Broadcasting Company", escribió cierta vez un artículo en el que relataba cómo se le había ocurrido sus pricipales ideas respecto a los negocios: "Encuentro que las ideas acuden principalmente cuando uno se halla haciendo algo que mantiene la mente alerta sin presionar demasiado sobre ella. Afeitándose, conduciendo un automóvil, o pescando o cazando, por ejemplo. O quizá, también, entreteniéndose con un amigo en una conversación estimulante. Algunas de mis mejores ideas acudieron a mi mente gracias a la información recogida de manera casual y sin ninguna relación con la clase de mi trabajo". ("Anyone Can Be and Idea Man," the American Magazine, marzo, 1940).

C. G. Suits, Jefe de Investigaciones de la General Electric, decía que casi todos los descubrimientos de los Laboratorios de Investigación solían presentarse como golpes durante los lapsos de descanso luego de un periodo de intensa actividad del pensamiento y de recolección de hechos.

Bertrand Russell dijo: "He hallado, por ejemplo, que si tengo que escribir sobre algún tópico que presenta serias dificultades, el mejor plan consiste en pensar acerca del mismo con gran intensidad –la mayor intensidad de que soy capaz- por unas cuantas horas o días y, al final de ese periodo, dar órdenes, por así decirlo, de que el trabajo continúe su proceso 'subterráneamente'. Transcurridos algunos meses retorno conscientemente al tópico y hallo que el trabajo ha sido hecho. Antes de que hubiese descubierto esta técnica solía gastar meses preocupándome en vano por no haber logrado progresos sensibles. Llegué a la solución de que no adelantaría nada preocupándome y, aunque gaste ahora los mismos meses, puedo dedicarme, por lo menos, a otros asuntos". (Bertrand Russell, The Conquest of Happiness, New York, Liveright Publishing Corporation).

Usted es un “trabajador creador”

El error que solemos cometer es creer que este proceso de “celebración inconsciente” se halla reservado a los escritores, inventores y a otros “trabajadores dedicados a actividades creadoras”. Todos nosotros trabajamos en actividades creadoras, ya seamos amas de casa que trabajamos en la cocina, maestros de escuela, estudiantes, agentes viajeros u hombres de negocios. Todos poseemos el mismo “mecanismo del éxito” dentro de nosotros y éste trabaja en la solución de nuestros problemas personales, dirigiendo un negocio o vendiendo mercancías lo mismo que en la redacción de la novela o en el proceso de un invento. Bertrand Russell recomendó que el mismo método que él empleaba en sus escritos podía ser empleado por sus lectores en la solución de sus problemas personales mundanos. El Dr. J. B. Rhine, de la Universidad de Duke, ha dicho que se inclina a pensar que lo que llamamos genio es un mero proceso mental: el modo natural con el que trabaja la mente humana para solucionar cualquier problema, pero al que equívocamente aplicamos el término de “genio” sólo cuando el proceso se emplea para escribir un libro o para pintar un cuadro.

El secreto de la conducta y de la capacidad “naturales”

El mecanismo del éxito que posee usted puede trabajar de la misma forma para gestar “la acción creadora” que para producir la “ideación creadora”. La capacidad y habilidad, en cualquier manifestación que se presente, ya sea con respecto a los deportes, tocando el piano, en la conversación o en cuanto respecta a la venta de mercancías, no consiste en la elaboración penosa y consciente del pensamiento, sino en la laxitud y en dejar que la tarea se ejecute por sí misma a través de usted. La ejecución creadora es espontánea y natural, opuesta, por lo tanto, a los estudiado y autoconsciente. El pianista más competente del mundo nunca podría ejecutar una simple composición si trata de pensar conscientemente con qué dedo debe golpear a cada tecla determinada mientras está tocando. Ha impreso, con prioridad, su pensamiento consciente a la materia, mientras estudiaba y practicaba, hasta lograr que la acción se convirtiera en automática y habitual. No fue capaz de convertirse en un habilidoso ejecutante, sino hasta el momento en que alcanzó el punto en que podía cesar en su esfuerzo consciente y llevar el hábito de tocar hasta el mecanismo del hábito inconsciente, el cual es parte del mecanismo del éxito.

No atiborre su maquinaria creadora

El esfuerzo consciente cohibe y atiborra el mecanismo automático de la creación. La razón de que algunas personas se presenten como cohibidas y desmañadas en los medios sociales, consiste en que éstas se hallan demasiado conscientes de sí mismas y sienten excesiva ansiedad por hacer todo a la perfección. Hállanse penosamente conscientes de cada movimiento que hacen. Elaboran mentalmente cada una de sus acciones. Calculan el efecto que ha de producir cada una de las palabras que hablan. Cuando nos referimos a esas personas las llamamos “inhibidas”, y realmente son así, pero sería más apropiado decir que no son “inhibidas”, sino que “han inhibido” su propio mecanismo de creación. Si estas personas pudiesen cesar de “intentar”, de no preocuparse y no prestar atención a su conducta, podrían “actuar” de manera creadora y espontánea, y ser ellas mismas.

CINCO REGLAS PARA LOGRAR LA LIBERACIÓN DE SU MAQUINA CREADORA

1. Preocúpese antes de comenzar la apuesta, no después que las ruedas hayan comenzado a girar.

Estoy en deuda con un ejecutivo de cierta empresa comercial, cuya debilidad era la ruleta. La deuda se refiere a la expresión con que titulo este apartado, la cual "actuaba como si fuera mágica" con respecto a la ayuda que le prestó al señor de que hablamos en lo que concierne a la superación de sus preocupaciones, y, al mismo tiempo, en lo que respecta a una actuación más creadora y exitosa de su personalidad. Yo le había citado el consejo de William James, que mencioné anteriormente, el cual decía que el efecto de las emociones de ansiedad tienen su lugar propio en el planteamiento y decisión del proceso de una acción, pero que: "Una vez que se ha tomado la decisión, y la ejecución se halla a la orden, se deben descartar en absoluto todas las responsabilidades y preocupaciones acerca del resultado. Se debe abrir la maquinaria intelectual y práctica –para decirlo en pocas palabras-, y dejarla funcionar libremente".

Algunas semanas más tarde, este paciente entró como una tromba en mi consultorio con un entusiasmo sobre su "descubrimiento" igual al del escolar que ha encontrado su primer amor. "Me deslumbró repentinamente –me dijo-, durante una visita a Las Vegas. ¡Lo he probado y funciona!"

"¿Qué es lo que le ha deslumbrado y funciona?" –le pregunté.

"Ese consejo de William James. En realidad, no me hizo mucha impresión cuando usted me lo dijo, mas, cuando me hallaba jugando a la ruleta, vino de súbito a mi memoria. Advertí que algunas personas parecían no preocuparse en absoluto antes de hacer sus apuestas. Aparentemente, los números no significaban nada para ellos, pero una vez que la rueda comenzaba a girar, se quedaban como pasmadas comenzando a preocuparse se saldría o no el número a que habían hecho sus apuestas. ¡Qué tontería!, pensé. Si quieren preocuparse, o interesarse o imaginarse los números, el tiempo de hacer eso es 'antes' de decidirse a colocar las apuestas. Podrían hacer algo mejor si pensasen acerca de ello. Podrían imaginarse las mejores apuestas posibles o decidir no arriesgarse en absoluto. Pero luego que las apuestas han sido colocadas y la rueda comienza a girar, deberían relajar sus tensiones y gozar de ello, pensando que no les va a hacer ningún bien la pérdida de energías.

"Luego, comencé a pensar que yo mismo había estado haciendo exactamente la misma cosa en cuanto respecta a los negocios de mi vida personal. Tomé con frecuencia decisiones, o me embarqué en algunas empresas, durante el mismo proceso de la acción, sin la preparación adecuada y sin considerar todos los riesgos que se mezclaban en ella, los cuales me impedían seleccionar las mejores alternativas posibles. Mas luego que había puesto en movimiento las ruedas, para decirlo así, solía preocuparme constantemente acerca de cómo iría a salir todo ello, en si había hecho la cosa correcta o no. Decidí, en ese mismo momento, que en el futuro tomaría en cuenta todas mis preocupaciones antes de hacer la decisión, y que, después de haberme decidido y haber puesto las ruedas en movimiento, descartaría en absoluto todas las responsabilidades e inquietudes acerca del resultado. Créase o no, esta nueva determinación mía funciona. No sólo me siento mejor, duermo más plácidamente y trabajo con mayor agrado, sino que también mis negocios funcionan de manera más halagüeña.

"También descubrí que funciona el mismo principio de varios modos en diversas circunstancias personales. Por ejemplo, yo solía preocuparme y encolerizarme cuando tenía que ir al dentista o hacer otras tareas desagradables. Entonces me dije: 'Esto es estúpido. Tú sabes que el desagrado se produce antes de que te decidas a ir. Si la sensación de disgusto no vale la pena de lo que voy a obtener, es mejor que no vaya. Mas si la decisión es que el viaje te va a costar un pequeño desagrado, y te decides a ir de todas maneras, entonces procura olvidarte de ello. Considera el riesgo antes que las ruedas comiencen a funcionar'. También solía preocuparme en la noche de víspera en que tenía que pronunciar un discurso en la dirección de la empresa. Luego, me dije: 'Voy a pronunciar el discurso o no lo voy a hacer. Si la decisión es que debo pronunciarlo, entonces no hay necesidad de considerar que no lo voy a hacer o tratar de rehuir mentalmente al compromiso. He descubierto que mucho del nerviosismo y la ansiedad es producida por el intento de escapar o rehuir mentalmente de algo que se ha decidido hacer en realidad. Si se ha decidido a hacer la cosa en la realidad –y no rehuirla físicamente-, ¿por qué, entonces mantener mentalmente la esperanza de escapar de ella?' Solía, además, detestar las reuniones sociales y sólo concurría a ellas para complacer a mi esposa o por razones de carácter comercial. Yo iba, pero mentalmente resistía el ir y con frecuencia solía mostrarme un tanto rudo y poco comunicativo. Luego decidí que si tenía que ir físicamente, debería también acudir a ellas de una manera mental y desechar todas las ideas de resistencia. Anoche no sólo concurrí a lo que anteriormente solía llamar una estúpida reunión social, sino que también me sorprendí de hallarme completamente divertido".

2. Fórmese el hábito de reaccionar conscientemente al momento presente.

Practique conscientemente el hábito de "no tener ideas de ansiedad para el día de mañana", prestando toda su atención al momento presente. Su mecanismo de creación no puede funcionar o trabajar mañana, sólo puede funcionar en el presente, o sea hoy. Hágase grandes planes para mañana, pero no intente vivir en el mañana o en el pasado. Vivir creadoramente significa responder y reaccionar al ambiente con espontaneidad. Su mecanismo creador puede responder al ambiente presente, con toda propiedad y éxito, sólo en el caso de que preste su total atención a éste y le proporcione la información que concierne al respecto de lo que ahora está aconteciendo. Planee todo lo que quiera para el futuro. Prepárese también para ello. Pero no se preocupe con respecto a cómo habrá de reaccionar mañana o incluso cinco minutos más tarde que ahora. Su mecanismo creador reaccionará apropiadamente en la hora actual. Este no puede reaccionar con éxito con respecto a lo que puede acontecer, sino a lo que está aconteciendo.

Viva dentro de los límites del día

El Dr. William Osler decía que este simple hábito, que se puede formar como cualquier otro hábito, constituía el solo secreto de su éxito y felicidad en la vida. Vivan sus vidas dentro de "los límites del día", solía aconsejar a sus alumnos. No miren ni adelante ni hacia atrás mas allá del ciclo de las veinticuatro horas. Viva hoy lo mejor que pueda. Al vivir hoy bien, usted hace lo más que le es posible, dentro de su capacidad, para forjarse una vida mejor en el mañana. Si no ha leído el excelente, aunque pequeño ensayo de este autor A Way of Life –"Un modo de Vida"-, en el cual describe las ventajas que se obtienen al contraer el hábito mencionado, procure leerlo lo más pronto que pueda. (William Osler, A Way of Life, Harper & Brothers, New York).

William James, al comentar esta misma filosofía con el principio cardinal de la psicología y la religión para curar las preocupaciones, decía: “Se contaba respecto a Santa Catalina de Génova, que ella sólo tomaba conocimiento de las cosas cuando se le presentaban en sucesión, momento por momento. Para su santa alma, el momento divino, era el momento presente… y cuando el momento presente era estimado en sí mismo y en sus relaciones, y cuando el deber que le era inherente estaba cumplido, se le permitía alejarse como si nunca hubiera existido, para dar lugar a enfrentarse con los deberes del momento que le había de seguir”.

Los “Alcohólicos anónimos” emplean el mismo principio cuando dicen: “No intente cesar de beber para siempre, diga solamente: No beberé hoy”.

¡Deténgase, mire y oiga!

La práctica se hace más consciente mediante la observación del ambiente presente. ¡Cuantas veces las visiones los sonidos y los olores están presentes ahora mismo en su ambiente y, sin embargo, usted no se da cuenta de ello!

Practique conscientemente el mirar y el escuchar. Póngase alerta para percibir los objetos. ¿Cuánto tiempo hace que usted sintió realmente el pavimento que existe debajo de sus pies mientras caminaba? Los indios americanos y los pioneros tenían que permanecer alerta a las visiones y a los sonidos y sentirse en su ambiente con el objeto de sobrevivir. Eso mismo hace el hombre moderno, pero por diferentes razones, no a causa de peligros físicos, sino con el objeto de prevenir “desórdenes de tipo nervioso” que se producen a causa de “ideaciones confusas”, por el fracaso en cuanto respecta a la consecución de un modo de vida espontáneo y creador, y en responder al ambiente con propiedad.

El lograr hacerse más cauto con respecto a lo que está aconteciendo ahora, y el tratar de reaccionar sólo a lo que está aconteciendo en el instante, produce resultados casi mágicos en cuanto concierne a la curación de “heridas morales”. La próxima vez que sienta que se está poniendo tenso o nervioso, trate de dominarse y decirse: “¿Qué pasa aquí y ahora, y cómo he de reaccionar a ello? ¿Podré hacer algo acerca de esto?” La mayoría de los estados nerviosos intensos se producen por tratar de hacer algo involuntariamente, algo que no puede ser hecho aquí y ahora. Usted es impulsado a una “acción” y a un “hacer” para los que no hay lugar.

Mantenga siempre en su mente la idea de que la tarea de su mecanismo creador consiste en responder con propiedad al ambiente presente, aquí y ahora. Muchas veces, si usted no se detiene a pensar acerca de esto, continuará reaccionando automáticamente a algún ambiente del pasado. No reaccionamos, entonces, con respecto al momento presente y a la situación también presente, sino a algún acontecimiento similar de un pasado más o menos cercano. Para decirlo con pocas palabras, no reaccionamos a la realidad, sino a la ficción. El reconocimiento completo de este principio y la comprensión de lo que usted está haciendo puede, con frecuencia, conducirle a una cura asombrosamente rápida.

No luche contra los “hombres de paja” o los “fantasmas” de su pasado

Por ejemplo, cierto paciente mío padecía ansiedad al asistir a las juntas comerciales, a los teatros, la iglesia o a cualquier otro lugar en donde se celebraban reuniones formales. “Grupos de gente” era la sensación común-denominadora que le

producía esos estados de ansiedad a que nos hemos referido. Sin comprenderlo bien, el sujeto trataba de reaccionar a algún acontecimiento de su pasado cuando "los grupos de gente" constituyeron un factor importante para sus alteraciones nerviosas. Recordaba que cuando era niño y estudiaba en la escuela elemental se orinó cierta vez en los pantalones y un cruel maestro de escuela le llamó al estrado y le humilló delante de toda la clase. El pobre niño reaccionó con sentimientos de humillación y de vergüenza. Bien; un factor más en la situación: los "grupos de gente" le hacían reaccionar lo mismo que en la situación del pasado. Cuando era capaz de ver que se estaba comportando como si fuera un escolar de diez años, como si toda reunión constituyera una clase de escuela elemental y como si cada jefe de grupo fuera un cruel maestro de escuela, su ansiedad desaparecía de inmediato.

Otros ejemplos típicos los forman las mujeres que reaccionan ante cada hombre que encuentran como si éste fuera algún hombre individual de su pasado; también es un ejemplo característico del tema que tratamos el que constituye el hombre que reacciona ante cada persona investida de autoridad como si "ésta" fuera algún individuo que hubiese ejercido imperio y dominio sobre él en anteriores momentos de su vida.

3. Trate de hacer sólo una cosa a la vez

Otra causa de confusión, con los correspondientes resultantes sentimientos de nerviosidad, prisa y ansiedad, la constituye el absurdo hábito de intentar hace muchas cosas de una sola vez. El estudiante que estudia y mira a la televisión simultáneamente; el hombre de negocios que en vez de concentrarse sólo en el texto de la carta está dictando ahora, piensa, con simultaneidad, en todas las cosas que debería hacer hoy o quizás esta semana, e inconscientemente intenta hacerlas, en forma imaginativa, de una sola vez. El hábito se muestra particularmente engañoso a causa de que raramente se le reconoce por lo que es en sí mismo. Cuando nos sentimos preocupados o angustiados al pensar en la gran cantidad de trabajo que nos aguarda, los sentimientos de ansiedad no son producidos por el trabajo, sino por nuestra actitud mental, que es: "Debería ser capaz de hacer todo eso en seguida". Nos ponemos nerviosos porque tratamos de hacer lo imposible, y, por lo tanto, hacemos inevitable la futilidad y la frustración. La verdad es que sólo podemos dedicarnos a un asunto en un tiempo determinado. El creerlo y el estar convencidos de esta simple y obvia verdad, nos capacita a que cesemos mentalmente de tratar de hacer las cosas "futuras" y a concentrar todas nuestras capacidades de previsión y todos nuestros sentimientos de responsabilidad en la cosa determinada a que ahora estamos dedicados. Cuando trabajamos teniendo en cuenta esta actitud, estamos descansados y nos hallamos libres de los sentimientos de apresuramiento y de ansiedad, y somos capaces, entonces, de concentrarnos y pensar en lo que más nos conviene.

La lección del reloj de arena

En 1944, el Dr, James Gordon Gilkey pronunció un sermón titulado "Obtenga el equilibrio emocional", el cual, al reimprimirse en el Reader's Digest, logró convertirse en una obra clásica apenas en el transcurso de una semana. El autor halló, a través de muchos años de consejos y de observaciones, que una de las principales causas de la postración nerviosa, de las preocupaciones y de todas las clases de problemas personales, la constituye el mal hábito mental de sentirse como si se estuvieran haciendo muchas cosas al mismo tiempo. Al mirar el reloj de arena de su despacho tuvo

una inspiración: lo mismo que un solo grano de arena puede pasar, en un instante determinado, a través de la garganta de la ampolleta, así el individuo podrá hacer una sola cosa en un lapso dado. No es, precisamente, la tarea, sino el modo en que insistimos en pensar con respecto a la tarea lo que nos causa las dificultades.

La mayor parte de nosotros nos sentimos con prisa y celeridad, dice el doctor Gilkey, a causa de que nos formamos un cuadro mental falso de nuestros deberes, obligaciones y responsabilidades. Parece haber encima de nosotros un montón de cosas que nos presionan en un momento determinado; un montón de cosas diversas que hacer; una docena de diferentes problemas que solucionar; una docena de tensiones que soportar. No importa lo veloz y presurosa que pueda ser nuestra existencia, decía el doctor Gilkey, este cuadro mental es completamente falso. Inclusive en el día más ocupado y en las horas de mayor recargo de trabajo, siempre tendremos un momento sobrante; no importa con cuántos problemas, tareas o presiones tengamos que enfrentarnos, siempre nos llegarán éstos en una fila simple, el cual es el único modo con que pueden presentarse. Para obtener un cuadro mental verdadero, el doctor Gilkey sugería que nos fijásemos en la manera en que caían en el reloj los granos de arena: uno a uno. Este cuadro mental nos traerá el equilibrio emotivo, lo mismo que el cuadro mental falso habrá de conducirnos a la turbación emocional.

Otro instrumento similar, en el que he hallado un formidable auxilio para el tratamiento de mis pacientes, consiste en decirles: “Su mecanismo del éxito puede ayudarle a hacer cualquier trabajo, a ejecutar cualquier tarea o a solucionar un problema cualquiera. Piense usted mismo como si estuviera ‘alimentando’ con tareas y problemas su mecanismo del éxito, exactamente igual que el científico alimenta con problemas un cerebro electrónico. El seleccionador de su mecanismo de éxito podrá manejar una sola tarea en un tiempo determinado. Lo mismo que un cerebro electrónico no puede suministrar la respuesta correcta si se le mezclan tres problemas distintos y se le alimenta en ellos al mismo tiempo, tampoco podrá hacerlo su mecanismo de éxito. Deseche toda clase de presiones. Cese de intentar introducir en la maquinaria, de una sola vez, más de una tarea”.

4. Procure pensar el problema en el lapso anterior al sueño

Si han estado luchando con un problema durante todo el día sin hacer ningún provecho aparente, procure desecharlo de su pensamiento y deje la decisión hasta que logre encontrar la circunstancia de “dormir sobre el mismo”. Recuerde que su mecanismo de creación funciona mejor cuando no existen excesos de interferencia en su “Yo” consciente. Durante el sueño, el mecanismo de creación tiene una oportunidad ideal para funcionar con autonomía respecto a la interferencia consciente si usted ha puesto las ruedas en marcha con la prioridad oportuna.

¿Recuerda el hermoso cuento acerca de el zapatero y los duendes? El zapatero halló que si cortaba el cuero y dejaba preparados los modelos antes de retirarse, llegaban los pequeños duendes y hacían el resto del trabajo, dejando los zapatos dispuestos y juntos mientras él estaba durmiendo.

Muchos individuos que se dedican a actividades directamente creadoras emplearon una técnica muy similar a la descrita. Mrs. Thomas A. Edison –la esposa de Edison- ha dicho que cada tarde se marido dejaba en mente las cosas que esperaba hacer en el siguiente día. A veces solía dejar dispuesta una lista de las tareas que quería ejecutar y de los problemas que deseaba resolver.

Se informa que Sir Walter Scott solía decirse a sí mismo en el momento en que las ideas no le acudían a la mente: “No importa; lo haré a las siete de la mañana, mañana mismo”.

V. Bechterev señalaba: “Solía acontecerme que cuando me hallaba en la noche pensando en algún sujeto al cual le había dado forma poética, entonces, a la mañana siguiente, sólo tenía que coger la pluma y las palabras fluían con espontaneidad; solamente tenía que pulirlas algo más tarde”.

Las bien conocidas “siestecillas” de Edison constituían algo de mucha más importancia que un simple respiro de la fatiga. Joseph Rossman dice así, en Psicología de la Invención: “Cuando algo le dejaba estupefacto, solía estirarse en su taller, y, medio adormecido aún, procuraba obtener alguna idea de su mente somnolienta que le ayudase a salir de la dificultad”.

J.B. Priestly de Canterbury ha dicho: “Las ideas decisivas se forman detrás de las escenas; raramente sé cuándo ello tiene lugar… es seguro que la mayor parte de ello es durante el sueño. Henry Ward Beecher, en cierta época, pronunciaba un sermón diario durante dieciocho meses. ¿Cuál fue su método? Solía tener “incubándolas” una serie de ideas, y cada noche, antes de acostarse, seleccionaba una de estas ideas y “la agitaba” pensando intensamente acerca de ella. A la mañana siguiente, ya estaba dispuesto para pronunciar el sermón.

El descubrimiento de Kekule, durante el sueño, con respecto al secreto de la molécula de la benzina; el descubrimiento del ganador del Premio Nóbel, Otto Loewi’s (que existen actividades químicas en la acción de los nervios); y los “Duendes”, de Robert Louis Stevenson, de los que solía decir que le proporcionaban las ideas más fructuosas mientras dormía, constituyen asuntos bien conocidos. Mucho menos afamado es el hecho de que no pocos hombres de negocios emplean la misma técnica. Por ejemplo, Henry Cobbs, el cual empezó su negocio a principios de 1930 con un billete de diez dólares y ahora opera pedidos por valor de muchos millones de dólares en North Miami, Florida, tiene siempre una libreta de notas en su mesita de noche con el objeto de apuntar las ideas creadoras una vez que ha despertado.

Vic Pocker llegó al país desde su Hungría natal sin ningún dinero en el bolsillo y sin saber hablar inglés. Consiguió un empleo de soldador, iba por las noches a aprender inglés y se puso a ahorrar la mayor parte del dinero que ganaba, pero perdió todos sus ahorros en el período de la depresión. No obstante, no le decayó el ánimo, y, en 1932, abría un pequeño taller de soldadura al que llamó “Steel Fabricators”. Hoy este pequeño negocio ha crecido hasta convertirse en una firma que produce un millón de dólares. “Descubrí que uno tiene que hacer sus propios negocios –dice-. Algunas veces en mis sueños obtuve ciertas ideas con respecto a los problemas del pulimiento y, en esos instantes, solía despertarme excitadísimo. Más de una vez me he levantado a las dos de la madrugada y he ido al taller para ver si la idea se pondría elaborar”.

5. Libérese de tensiones nerviosas mientras trabaja.

Ejercicio práctico: En el Capítulo Cuatro hemos explicado la manera de obtener la relajación física y mental mientras se descansa. Continúe practicando a diario la relajación y usted se hará poco a poco más eficiente. Mientras tanto, usted podrá obtener algo de esa sensación de descanso y de actitud aliviadora de tensiones cuando acuda a sus labores diarias; pero, para ello es necesario que se forme un hábito de rememorar mentalmente esa bella sensación de descanso que usted ha logrado inspirarse poco a poco. Deténgase ocasionalmente durante el día; sólo necesitará que se tome un momento para recordar en todos sus detalles las sensaciones del proceso de la relajación

de las tensiones. Recuerde cómo se sienten sus brazos, piernas, espalda, garganta, rostro, etc. Procure a veces formarse un cuadro mental en el que se vea extendido sobre la cama o sentado con abandono en un sillón. Todo ello le ayudará a evocar las sensaciones de descanso. Procure, además, repetirse mentalmente algunas veces: “Me siento más y más descansado”, eso también la ayudará a la obtención del mismo fin. Practique esto durante varias veces al día, procurando recordarlo todo con fidelidad. Usted quedará sorprendido al observar el modo con que todos estos ejercicios contribuyen a reducirle la fatiga y el grado sumo con que han de ayudarle a sortear y conducir toda clase de situaciones. Mediante el descanso y la observación de actitudes relajadas de tensiones, usted extirpará todos esos estados excesivos de inquietud, de tensión y angustia que interfieren el funcionamiento eficiente de su mecanismo de creación. Cuando su actitud de relajamiento llegue a convertirse en hábito, ya no necesitará usted volver a repetir conscientemente todo este proceso descrito.

Capítulo Séptimo

Usted puede adquirir el hábito de la felicidad

En este Capítulo deseo hablar con ustedes respecto al sujeto de la felicidad, no desde un punto de vista filosófico sino médico. El Dr. John A. Schindler define la felicidad como: “Un estado de la mente en el cual nuestro pensamiento goza de una buena parte del tiempo”. Desde el punto de vista médico, así como desde el punto de vista ético, no creo que esta simple definición pueda ser ulteriormente superada. Ello es, pues, de lo que vamos a hablar en el presente Capítulo.

La felicidad es una buena medicina

La felicidad se genera en la mente humana y en su maquinaria psíquica. Pensamos, nos conducimos y sentimos mejor y estamos más sanos cuando somos felices. Inclusive nuestros órganos sensoriales fisiológicos funcionan mejor. El psicólogo ruso K. Kekcheyev experimentó con algunos individuos cuando estaban pensando ideas agradables y desagradables. Halló que cuando pensaban en ideas agradables veían mejor, tenían mejor sentido del gusto y del olfato y oían también de una manera superior, e incluso descubrían al tacto las cosas menos perceptibles. El Dr. William Bates comprobó que el sentido de la visualización mejora inmediatamente cuando el individuo está pensando en cosas agradables a viendo escenas que le complacen. Asimismo, Margaret Corbett ha hallado que la menoría mejora extraordinariamente y que la mente se libera de tensiones cuando el sujeto piensa en asuntos que son de su agrado. La medicina psicosomática ha demostrado, por otra parte, que nuestro estómago, hígado, corazón y todos los demás órganos interiores funcionan mejor cuando nos sentimos felices. Hace millares de años el rey Salomón decía en sus Proverbios: “Un corazón alegre nos hace tanto bien como una medicina, mientras un espíritu quebrantado nos seca hasta los huesos”. Es significativo, también, que lo mismo el judaísmo que el cristianismo, prescriben la alegría, el contentamiento, el agrado y la satisfacción como verdaderos medios para la consecución de una buena vida.

Los psicólogos de Harvard estudiaron la relación existente entre la criminalidad y los estados de felicidad, concluyendo que el viejo proverbio holandés que decía: “Las gentes felices no son nunca miserables” expresaba una verdad realmente científica. Hallaron que la mayoría de los criminales procedían de hogares desdichados y tenían una desgraciada historia en cuanto respecta a las relaciones humanas. Un estudio sobre la frustración, que se hizo en la Universidad de Yale durante un período de diez años, indicaba que la mayor parte de los casos que calificamos de inmorales y de hostilidad manifiesta respecto a los otros, se originan en nuestros propios estados de infelicidad. El doctor Schindler ha manifestado que la infelicidad es la sola causa de todas las enfermedades psíquicas y que la obtención de la dicha constituye el único medio posible de curación de las mismas. La propia palabra disease –enfermedad, en inglés- significa “estado de infelicidad” –también en inglés-: Dis-ease. Una encuesta reciente ha demostrado que los hombres de negocios “que miran al lado brillante de las cosas” obtienen en sus empresas mucho mayor éxito que los pesimistas.

Parece ser, pues, que el sentido popular acerca de la felicidad se las ha arreglado de manera de conseguir la carreta antes del caballo. “Sé bueno –decimos-, y serás feliz”. “Sería feliz –solemos decir-, si obtuviésemos éxito y salud”. “Se bueno y ama a los

demás, y obtendrás la felicidad". Ello estaría más próximo a la verdad si dijésemos: "Se feliz, y serás bueno, tendrás más éxito en la vida, serás más sano y observarás mayor caridad hacia tu prójimo".

Conceptos comunes equivocados acerca de la felicidad

La felicidad no es algo que se gana o se merece. La felicidad no es tampoco un proceso moral, lo mismo que la circulación de la sangre no constituye, en ninguna medida, una proceso de carácter ético. Sin embargo, tanto la felicidad como la circulación de la sangre son necesarias para mantener la salud y el bienestar. La felicidad constituye simplemente "un estado mental en el cual nuestro pensamiento funciona con agradabilidad la mayor parte del tiempo." Si usted espera hasta que merezca pensar en ideas complacientes, se hallará inclinado a elaborar malas ideas acerca de su propia indignidad. "La felicidad no constituye la recompensa de la virtud –decía Spinoza-, sino que es la virtud en sí misma; no nos deleitamos en el estado feliz porque retengamos nuestros vehementes deseos, sino, al contrario, nos deleitamos en la felicidad, porque, a causa de ella, somos capaces de refrenar aquéllos". (Spinoza, ETICA).

El propósito de la felicidad no denota egoísmo

Muchas personas sinceras se desaniman al tratar de buscar la felicidad porque sienten que esa búsqueda constituiría una tendencia egoísta y moralmente detestable. La carencia de egoísmo no sólo no hace nada para la obtención de la felicidad, sino que, al inclinarnos a la introversión nos insta a que nos fijemos en nuestros defectos, pecados y dificultades (ideas desagradables), o a enorgullecernos de nuestra "bondad", y todo ello nos impide expresarnos de una manera creadora, así como satisfacernos de la ayuda que proporcionemos al prójimo. Una de las ideas más agradables para cualquier ser humano consiste en pensar que se es necesario a alguien y que somos lo suficientemente importantes y competentes para ayudar a ser felices a otros sujetos. Sin embargo, si nos forjamos un compromiso moral con respecto a la felicidad y concebimos ésta como algo que debe ser ganado o como una especie de recompensa por habernos mostrado generosos, en ese caso, es probable que nos sintamos culpables del deseo de ser felices. La felicidad se produce por ser generosos y actuar generosamente –como complemento natural al "ser" y al "comportamiento", y no como producto de un precio calculadamente elevado. Si somos recompensados por comportarnos sin egoísmo y ser "inegoístas", el lógico paso siguiente consistirá en suponer que cuanto más abnegado y capaces de sufrimiento nos hagamos, más felices seremos. Esta premisa nos conduciría a la absurda conclusión que el camino para ser felices consiste en "ser infelices".

Si existe en ello algún proceso moral, éste hallaríase sin duda más inclinado a la felicidad que a la desgracia. "La actitud de la infelicidad no es sólo dolorosa sino que también posee algo que repugnante –dice William James-. ¿Qué puede ser más envilecedor e indigno que el mostrar rasgos serviles, ser gimoteador y mendigante, no importa qué males superficiales hayan engendrado estos vicios y defectos? ¿Qué ofende más al prójimo? ¿Qué es lo que menos ayuda a salir de una dificultad? Esto sólo acelera el proceso de la dificultad y perpetúa lo que la ocasionó, aumentando el mal total de la situación creada".

La felicidad no debe concebirse en el futuro, sino que debemos hallarla en el presente

"No vivimos nunca, sino solamente estamos a la expectativa de poder vivir; mirando siempre hacia delante, para hallar la felicidad en el futuro, es inevitable que nunca vivamos felizmente", decía Pascal.

He hallado entre mis pacientes que una de las causas más comunes de la infelicidad consiste en que a veces intentamos vivir la vida constriñéndola a un plan de pago retardado. Las personas sometidas a tal disposición no viven ni gozan de la vida ahora, sino que esperan, para vivirla, algún acontecimiento o suceso ulteriores. Serán felices cuando lleguen a casarse, consigan mejor empleo o hayan pagado la casa; cuando los niños hayan salido del colegio, hayan cumplido alguna tarea prefijada u obtenido una victoria. Siempre, pues, estarán desilusionadas. La felicidad es un hábito mental, una actitud también mental y si no aprendemos esto y no lo practicamos en el presente nunca llegaremos a experimentarla. La felicidad no puede depender de la solución de un problema externo. Cuando solucionamos un problema aparece otro para ocupar el puesto anterior. La vida constituye una serie de problemas. Si usted va a ser feliz del todo, debe ser dichoso. ¡Punto! Nunca obtendrá la felicidad "a causa de".

"He reinado hasta ahora –escribió el Califa Abderramán-, en victoria o en paz, alrededor de cincuenta años; fui amado por mis súbditos, soñado por mis enemigos y mis aliados me respetan. Riquezas y honores, poder y placer aguardan mi llamada, parece ser que cada una de las bendiciones terrenales hayan sido evocadas para que concurriesen a mi felicidad. En esta situación conté diligentemente los días de dicha pura que me han caído en suerte: sólo llegan a catorce".

La felicidad es un hábito mental que podemos cultivar y debemos desarrollar

"La mayoría de los individuos son tan felices como quieren serlo mentalmente", decía Abraham Lincoln.

"La felicidad es un estado de ánimo puramente interno –dice el psicólogo Dr. Matthew N. Chappel-. Se produce no por los objetos, sino por la idea, los pensamientos y las actividades que pueden desarrollarse y formarse por la propia actividad de los individuos, no importa el ambiente en que éstos se hallen".

Nadie más que un santo puede ser feliz el ciento por ciento del tiempo. Y, como George Bernard Shaw dice bromeando, todos seríamos unos indigentes si nos consagrásemos a un estado de continua santidad. Pero podremos, meditando en ello y haciendo una simple decisión, ser felices y pensar en cosas agradables la mayor parte del tiempo al observar que multitud de acontecimientos y circunstancias de la vida diaria son las que nos convierten realmente en seres desgraciados. En gran parte, solemos reaccionar a los pequeños y despreciables disgustos, a las frustraciones y cosas parecidas, con insatisfacción, resentimiento e irritabilidad, sobre todo, por no tener el hábito de reaccionar de manera distinta. Hemos practicado durante tanto tiempo el reaccionar de ese modo que el mismo se nos ha hecho habitual. Muchas de estas desgraciadas reacciones habituales fueron producidas por algún acontecimiento que interpretamos como un golpe dirigido a nuestra autoestimación: un conductor que nos toca su bocina innecesariamente; alguien que nos interrumpe y no pone atención a lo que estamos hablando; este otro individuo que no viene a nuestro encuentro como habíamos pensado que lo haría. Inclusive, podemos interpretar algunos acontecimientos

de carácter impersonal, y hacernos reaccionar a ellos, como si hubiesen sido meras afrentas infligidas a nuestro sentimiento de autoestimación. Por ejemplo: el autobús que intentábamos tomar llega demasiado tarde; ha estado lloviendo precisamente cuando queríamos ir a jugar al golf; el tráfico se halla interrumpido en el preciso momento en que teníamos que ir a tomar un avión. Reaccionamos, entonces, con ira, resentimiento y autopiedad, es decir con actitudes de infelicidad.

Cese de dedicarse a los asuntos que le hagan caminar confuso alrededor de lo que verdaderamente tiene que hacer

El mejor procedimiento que he logrado hallar para combatir esta clase de cosas consiste en el empleo de la propia arma de la infelicidad, esto es, el sentimiento de la autoestimación. "¿Ha presenciado alguna vez un espectáculo de T.V., tratando de observar cómo dirige el auditorio el maestro de ceremonias? –le pregunté a un paciente-. Nos hace una seña que quiere decir 'aplaudan', y todo el mundo aplaude, entonces. Nos hace otra que quiere decir 'rían', y todo el mundo ríe. Los espectadores actúan como corderos, como si fueran esclavos, y reaccionan exactamente lo mismo como se les dice que deben reaccionar. Usted sigue un comportamiento idéntico. Deja que pasen los acontecimientos por delante de sus narices, y otra persona le dicta el modo cómo debe sentirse y cómo debe reaccionar. Se comporta como un esclavo obediente, y obedece cómo una circunstancia u otro acontecimiento le indica que debe hacerlo: 'enfádese', 'llénese de ira' o 'ahora es el momento de que se sienta infeliz'.

En el momento en que aprenda el hábito de la felicidad, usted se convertirá en un patrón, en vez de transformarse en un esclavo, o, como dijo Robert Louis Stevenson: "El hábito de ser felices nos hace liberar, o nos libera, en la mayor parte, de la dominación de las circunstancias y condiciones superficiales circunstanciales".

Su opinión puede sumarse a los acontecimientos desgraciados

El acontecimiento envuelto en las condiciones más trágicas, así como también el más adverso de los ambientes, podemos, con frecuencia, transformarlos en más felices –cuando no completamente felices-, si no le añadimos a la desgracia nuestros propios sentimientos de autoconmiseración, resentimiento y propias opiniones adversivas.

"¿Cómo podría ser feliz?" –me demandó la esposa de un alcohólico-. "No lo sé –le dije-, pero usted podría alcanzar un mayor grado de felicidad si se resuelve a no añadirle sentimientos de autoconmiseración y resentimientos a las desgraciadas circunstancias que la cercan".

"¿Cómo puede ser posible que alcance yo la felicidad? –me preguntó un hombre de negocios-. Acabo de perder doscientos mil dólares en el mercado. Estoy arruinado y me hallo hundido en la más honda desgracia".

"Usted puede ser más feliz –le dije-, si procura no añadir su propia opinión a los hechos incontrovertibles. Es un hecho que usted ha perdido doscientos mil dólares. Entonces, usted opina que se halla arruinado y en la desgracia".

Le sugerí, entonces, que tratase de memorizar un dicho de Epicteto, el cual ha sido siempre uno de mis aforismos favoritos: "Los hombres se inquietan y perturban –decía el sabio-, no por las cosas que acontecen, sino por la opinión que tienen respecto a las cosas que les ocurren".

Cuando anuncié que quería hacerme médico, se me dijo que eso no podría ser, porque mi familia carecía de dinero. Era un hecho que mi madre no poseía recursos monetarios. Constituía, pues, solamente una opinión la idea de que yo no podría hacerme nunca médico. Más tarde se me dijo que nunca podría hacer cursos de especialización en Alemania, y que sería imposible para un joven cirujano plástico pender su propia muestra de consultorio e ir a establecerse por sí mismo en Nueva York. Sin embargo, hice todas estas cosas, y, precisamente, uno de los argumentos que más me ayudó a ello consistió en recordarme a mí mismo que todos estos "imposibles" constituían meras opiniones y no hechos. No sólo me las arreglé para alcanzar mis objetivos, sino que llegué a sentirme feliz en el proceso de estas consecuciones, incluso cuando tuve que empeñar mi abrigo, para adquirir libros de medicina, ahorrándome los buenos menús y haciendo comidas miserables, con el objeto de adquirir cadáveres para mis estudios y prácticas. Además, estaba enamorado de una hermosa muchacha. Ella casó con otro. Estos eran hechos verdaderos. Llegué a considerar que todo ello constituía una mera opinión; que, en realidad, en hecho no era una catástrofe y que no había que tomarlo como si la vida no valiera la pena de vivirla. No sólo superé la desdicha, sino que logré transformarla en una de las circunstancias más felices que jamás me hayan acontecido.

Actitud para el logro de la felicidad

Hemos señalado anteriormente que ya que el hombre es un sujeto perseguidor de objetivos, funciona normal y naturalmente cuando se dirige a la consecución de alguna meta positiva y lucha por alcanzar un fin deseable. La felicidad constituye un síntoma de funcionamiento normal y natural, y cuando el hombre opera como perseguidor de objetivos, entonces tiende a sentirse completamente feliz cualesquiera que sean las circunstancias en que se halle. Mi joven amigo, ejecutivo de negocios, se sentía sumamente desdichado por haber perdido doscientos mil dólares. Thomas A. Edison perdió en un incendio un laboratorio que valía millones de dólares, el cual, además, no lo tenía asegurado. "¿Qué hará usted en el mundo?" –le preguntó alguien-. "Comenzaremos a reconstruirlo mañana por la mañana" –respondiole Edison-. Continuaba, pues, manteniendo una actitud agresiva, aún persistía, a pesar de las desgracias, en la persecución de sus objetivos. Precisamente porque continuó manteniendo esa agresiva actitud de "buscador de metas", tuvo la buena suerte de no haberse sentido nunca infeliz a causa de la pérdida.

El psicólogo H.L. Hollingworth ha dicho que la felicidad requiere la presencia de problemas más la actitud mental que nos prepare a enfrentarnos a los desastres, mediante la acción que ha de conducirnos a solucionarlos.

"La mayor parte de nuestro concepto con respecto a lo que solemos llamar el mal, es debida al modo con que los hombres suelen apreciar los fenómenos psíquicos –decía William James-, éstos pueden ser convertidos, con frecuencia, en un buen tónico, mediante un simple cambio que se opere en la actitud interna del paciente, transformando ésta de temerosa a combativa; los remordimientos pueden obligarnos a apartarnos de nuestra senda, y volver al gusto, cuando, luego de haber tratado de hundirnos vanamente, llegamos a la determinación de enfrentarnos a ellos y conducirnos con alegría. Un hombre es simplemente herido en el honor a causa de la reverencia que profesa a muchos de los hechos que, al principio, parece perturbarle la tranquilidad al tratar de adoptar este modo de escape. Rehuse admitir el concepto de maldad que tenga con respecto a su persona; desdeñe la fuerza del mismo; ignore su

presencia; vuelva su atención hacia la cosa opuesta, y, en tanto usted se interese en ello, en cualquier grado, aunque los hechos puedan existir todavía, el mal carácter de los mismos no existirá por más tiempo. Ya que usted hace a los hechos buenos o malos, por sus propias ideas acerca de ellos, es sólo la dirección de sus pensamientos la que demuestra ser su principal incumbencia". (William James, The Varieties of Religious Experience, New York, Longmans, Green & Co.)

Al examinar mi vida pasada, puedo ver que algunos de mis años más felices fueron aquellos en que luchaba denodadamente, para ganarme la vida, al mismo tiempo en que estudiaba medicina, exactamente igual que durante mis primeros días de práctica profesional. Muchas veces estuve hambriento. Padecí frío andaba mal vestido. Trabajé con dureza un mínimo de doce horas al día. Muchas veces, de mes a mes, no sabía de dónde me iría a venir el dinero para poder pagar la renta. Mas tenía que llegar a una meta. Sentía un deseo tremendo de alcanzarla y manifesté una decidida persistencia que me hizo seguir trabajando hasta llegar a obtenerla.

Relaté todo esto al joven ejecutivo de negocios y le sugerí que la causa real de su sentimiento de infelicidad no consistía en que hubiera perdido 200,000 dólares sino en que se había desviado de su meta; había perdido para decirlo con pocas palabras, la actitud agresiva y estaba comportándose en forma pasiva en vez de hacerlo activamente.

"Debo haber estado loco –me dijo más tarde-, por dejarle convencerme que la pérdida del dinero no era lo que me hacía desgraciado, pero le estoy tremendamente agradecido porque lo haya hecho así". Cesó de lamentarse acerca de su desgracia, "enfrentose a ella", se puso a perseguir otro objetivo y comenzó a trabajar para llegar a conseguirlo. A los cinco años, no sólo tenía más dinero que en cualquier otro momento anterior de su vida, sino que, por primera vez, dedicose a un negocio de su completa satisfacción y gusto.

Ejercicio práctico: Fórmese el hábito de reaccionar agresiva y positivamente –respecto a las amenazas y los problemas con que haya de enfrentarse. Fórmese el hábito de hallarse constantemente orientado a la consecución de un objetivo, sin cuidarse de lo que le acontezca. Haga ello practicando una actitud positiva de agresión, adaptándose a las diversas situaciones de cada día, tanto en la realidad como imaginativamente. Véase en su imaginación adoptando una actitud positiva e inteligente para solucionar un problema o alcanzar un objetivo. Véase reaccionando ante las amenazas sin rehuírlas o evadirse de ellas, sino enfrentándose a las mismas, tratándolas y dirigiéndolas de una manera inteligente y agresiva. "La mayoría de los individuos se muestran solamente valientes con respecto a los peligros a que están acostumbrados, ya sea en la imaginación o en la práctica de la vida real", dijo Bulwer-Lytton, el célebre novelista inglés.

Practique sistemáticamente "la sana elaboración de pensamientos"

"La medida de la salud mental consiste en la disposición de hallarse bien en cualquier lugar", expresó nuestro más famoso moralista Ralph Waldo Emerson.

La idea de que la felicidad, o permanecer pensando en ideas agradables la mayor parte del tiempo, pueda ser cultivada deliberada y sistemáticamente, de una manera más o menos fría, en la práctica asombra a muchos de mis pacientes, y este asombro les obliga a concebirla, como increíble, si no burlesca, cuando se les llega a sugerir por primera vez. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que no sólo se puede hacer esto, sino que es además el único modo en que podemos cultivar el hábito de la felicidad. En primer lugar, la felicidad no es algo que le acontezca. Es algo que usted se

produce a sí mismo o se determina a hacer. Si espera que la felicidad llegue a usted de un solo golpe, o que se le presente de pronto, o se la traigan otras personas, tendrá posiblemente que esperar un largo rato. Nadie puede decidir lo que sus propias ideas harán de sí mismo. Si espera hasta que las circunstancias vayan a justificarle el pensar en ideas agradables, tendrá seguramente que esperar toda una eternidad. Cada día se nos presenta con una mezcla de bien y de mal; no existe un solo día o circunstancia que sea bueno en un ciento por ciento. El mundo aparece lleno de elementos y "hechos" que influyen a todas horas en nuestras vidas personales, los cuales "justifican" un estado de ánimo malhumorado y pesimista, o bien otro optimista y feliz, circunstancias que superan nuestras capacidades de selección. Esto depende, pues, de nuestra propia selección, de la atención que le dediquemos y de la decisión que hayamos de tomar al respecto. No tiene nada que ver con nuestra honestidad o carencia de honradez intelectuales. El bien es tan "real" como el mal. Todo dependerá, pues, del asunto que seleccionemos para concederle nuestra mayor atención y de las ideas que mantengamos en mente.

La selección deliberada de pensar en ideas agradables es más que un paliativo. Con esta disposición podremos obtener resultados prácticos. Carl Erskine, el famoso pitcher de béisbol, ha dicho que el pensar mal le hace cometer más faltas que el lanzar mal la pelota: "Un solo sermón me ayudó más a superar mejor la presión que las circustancias, que los consejos de cualquier coach. La idea del mismo es muy parecida a la que presenta una ardilla al guardar las nueces; también nosotros deberíamos almacenar en nuestras memorias los diversos momentos de felicidad y de triunfo que hayamos vivido, de tal forma que en una crisis podamos evocar estos recuerdos para que nos sirvan de ayuda e inspiración. Cuando era niño, solía pescar en la ribera de un arroyuelo que corría precisamente al lado de mi casa del pueblo. Puedo recordar vívidamente este lugar, el cual se hallaba en el centro de un gran prado verde rodeado por altos y frescos árboles. En cualquier momento en que suelo sentirme lleno de tensiones por algo, ya sea dentro o fuera del campo de juego, concentro mi memoria en esta descansada escena y, en seguida, se me sueltan y liberan los nervios". (Norman Vincent Peale, ed., Faith Made Them Champions, Englewood Cliffs, N.J.,Prestice-Hall, 1954).

Gene Tunney nos da cuenta de la manera como se concentró en unos cuantos hechos falsos que casi le hicieron perder su primera pelea con Jack Dempsey. Cierta noche despertó presa de una pesadilla. "La visión era de mi misma persona, y apariencia sangrante, aporreado e inválido, hundido en la lona, en donde seguía después de que me hubiesen terminado la cuenta. No podía cesar de temblar. Allí mismo había perdido ese combate del cual esperaba tanto: el campeonato…

¿Qué podía hacer acerca de este terror? Podía adivinar la causa. Había estado pensando de un modo falso acerca del combate. Había leído los periódicos, y todo lo que decían era el cómo y el porqué Tunney iba a perder la pelea. A través de los diarios ya estaba perdiendo el combate en mi propia mente.

"Parte de la solución consistía en algo obvio: cesar de leer periódicos; dejar de pensar en la amenaza de Dempsey, en su punch asesino y en la ferocidad de su ataque. Simplemente, tenía que cerrar las puertas de mi mente a las ideas destructivas y entretener mis ideaciones con otras cosas".

El agente de ventas que necesitaba una intervención quirúrgica en sus pensamientos más que en su nariz

Un joven agente de ventas se decidió a abandonar su empleo cuando me consultó acerca de la necesidad de hacerse una operación en la nariz. Su nariz era un poco más grande de lo normal, pero no "repulsiva" como el interesado sostenía. Sentía que sus posibles clientes reíanse secretamente de su nariz o que sentían repulsión hacia él a causa de ésta. Era un "hecho" que poseía una nariz grande. Era también un "hecho que tres clientes le habían llamado para quejarse del rudo y hostil comportamiento que había observado con respecto a ellos. Era, así mismo, un hecho que su jefe le había puesto en plan de prueba y que él no había ejecutado una sola venta durante dos largas semanas. En lugar de someterse a una operación de la nariz, le sugerí que debiera prestarse a que le operasen "su manera de pensar". En el plazo de unos treinta días se le extirparían todas estas ideas negativas. Hallábase en completa ignorancia respecto a todos los "hechos" negativos y desagradables de su situación, y deliberadamente enfocó la atención en los pensamientos que le complacían. Al final de los treinta días, no sólo se sintió mejor, sino halló que tanto los clientes en prospecto como los clientes efectivos observaban mejores relaciones amistosas hacia él, sus ventas aumentaron progresivamente y el propio jefe le llegó a felicitar públicamente en una reunión de ventas.

Un científico comprueba la teoría de la ideación positiva

El Dr. Elwood Worcester, en el libro Body, Mind and Spirit, relata el testimonio de un científico de fama mundial:

"Hasta cumplir los cincuenta años fui un hombre infeliz y sin valor. Ninguno de los trabajos en que se asienta mi reputación había sido publicado aún… Vivía con una sensación constante de melancolía y de fracaso. Quizás mi síntoma más doloroso era el que consistía en un ciego dolor de cabeza, el cual solía padecer dos días a la semana y, en este lapso, no podía hacer absolutamente nada.

"Había leído algunos libros concernientes al Nuevo pensamiento, los que, por aquel tiempo, parecían ser demasiado ampulosos; también leí algunos artículos de William James respecto a la dirección de la atención hacia lo que es bueno y útil tratando de ignorar el resto. Una de las expresiones deslumbró mi mente: 'Tenemos que vencer nuestra filosofía del mal, ¿mas qué significa este esfuerzo en comparación de poder ganar toda una vida de bondad?', u otras palabras que conducían a este efecto. Hasta aquí todas estas doctrinas habíanme parecido simples teorías místicas, mas al observar que tenía el alma enferma y se me estaba poniendo peor y que mi vida me resultaba ya intolerable, decidí ponerlas a prueba… Me decidí, entonces, a limitar el período del esfuerzo consciente a sólo un mes, ya que pensé que este tiempo sería lo suficientemente largo para comprobar su valor o su carencia de validez con respecto a mi persona. Durante ese mismo mes resolví imponer ciertas restricciones a mis pensamientos. Si pensaba en el pasado, trataba que mi mente se fijara en los incidentes más felices y agradables, en los brillantes días de mi infancia, en la inspiración de mis maestros y en la lenta revelación de mi vida de trabajo. Al pensar en el presente, procuraba, de manera deliberada, volver mi atención a los elementos deseables del mismo, a mi casa, a las oportunidades que la soledad me prestaba para trabajar, etc., y, entonces, resolví hacer el mayor uso posible de todas estas oportunidades, así como ignorar los hechos que parecían no conducirme a nada. Al pensar en el futuro, determiné observar cada una de las ambiciones y valores posibles con que podría contar a mi alcance. Aunque por aquel tiempo me parecía ridículo este plan, observé, sin embargo,

que el único defecto del mismo consistió en que lo apunté a una meta demasiado baja, que no incluía suficientemente cuanto yo deseaba conseguir.

El científico prosigue narrándonos cómo cesaron sus dolores de cabeza en el transcurso de una semana y cómo empezó a sentirse más feliz y mejor que en cualquier otra época de su vida. He aquí lo que continúa diciéndonos:

"Los cambios externos de mi vida, que resultaron de la transformación de mi manera de pensar, me sorprendieron más que los cambios internos, aunque éstos fueron producidos por los anteriores. Hubo ciertos hombres eminentes, por ejemplo, a quienes debo profundo reconocimiento. El más destacado de ellos me escribió invitándome a hacerme su asistente. Mis trabajos fueron publicados y, además, ha sido creada una fundación para publicar todo lo que yo pueda escribir en el futuro. Los hombres con quienes he trabajado se han mostrado sumamente cooperadores respecto a mí, principalmente en cuanto se refiere a la transformación de mi carácter. Anteriormente, no me hubiesen podido soportar… Cuando torno a mirar hacia todas estas transformaciones retrospectivas, me parece que, en algún momento, tropecé casualmente, en un camino oscuro, con un nuevo corredor, el cual puso a trabajar en mi favor las mismas energías que antes había operado contra mí". (Elwood Worcester and Samuel McComb, Body, Mind and Spirit, New York, Charles Scribner's Sons).

Cómo empleó un inventor "las ideas felices"

El profesor Elmer Gates, de la Smithsonian Institution, ha sido uno de los inventores más importantes que alguna vez haya conocido este país y, así mismo, uno de nuestros genios que han merecido mayores reconocimientos universales. Pues bien; éste solía hacer a diario una práctica de "evocación" de ideas y de recuerdos agradables", y tenía la firme convicción de que esto le ayudaba en sus labores. Si un individuo trataba de mejorar sus propias disposiciones personales, él solía decir: "Dejémoslas que exciten los mejores sentimientos de benevolencia y utilidad que pueden ser evocados y llevados a la práctica solamente de vez en cuando. Dejémoslas que hagan de ellas un ejercicio ordinario como el levantamiento de pesas. Dejémoslas que aumenten gradualmente el tiempo dedicado a esta gimnasia psíquica, y, a finales de primer mes, hallará en sí mismo transformaciones sorprendentes. La alteración de sus actos e ideas será notable. Hablando moralmente, el hombre experimentará una mejoría extraordinaria con respecto a su ser interno anterior".

Como aprender a adquirir el hábito de la felicidad

Nuestra autoimagen y hábitos tienden a guardar estrecha relación entre sí. Transforme aquella, y éstos habrán de experimentar un cambio automático. El vocablo "hábito" posee el sentir original de adorno o vestido. Todavía hablamos de "vestir los hábitos" cuando nos referimos a ciertas prendas del vestuario humano. Esta expresión nos proporciona una comprensión más profunda acerca de la verdadera naturaleza del hábito. Los hábitos son, pues, literalmente las prendas que usamos para revestir nuestras personalidades. No son accidentales o circunstanciales. Los tenemos porque se acomodan a nuestras personas. Participan de nuestra autoimagen y de nuestra completa forma de la personalidad. Cuando consciente y deliberadamente desarrollamos mejores y nuevos hábitos, nuestra autoimagen tiende a abandonar los viejos hábitos y a desarrollarlos dentro de la transformación que experimenta nuestra nueva personalidad.

Puedo ve diversos pacientes haciendo gestos exagerados cuando les menciono la transformación de las normas habituales de la conducta, o, por otra parte, exagerando las normas del nuevo comportamiento hasta lograr que éstas devengan automáticas. Estos confunden los “hábitos” con la “sumisión” a las sugerencias. La sumisión es algo a que el individuo se siente compelido causándole severos síntomas de retirada. El tratamiento de la sumisión está más allá de los alcances de este libro.

Los hábitos, por otra parte, constituyen meras reacciones y respuestas que hemos aprendido a ejecutar automáticamente sin tener que pensarlas o decidirlas. Son ejecutados por nuestro mecanismo de la creación.

Todo un noventa y cinco por ciento de nuestra conducta, sentimientos y reacciones es habitual.

El pianista no decide qué teclas debe golpear. El bailarín no decide qué pie ha de mover. La reacción es automática y no pensada.

Del mismo modo nuestras actitudes, emociones y creencias tienden a hacerse habituales. En el pasado aprendimos que ciertas actitudes, así como ciertos modos de sentir y de pensar fueron “apropiados” con respecto a ciertas situaciones. Ahora tendemos a pensar, sentir y actuar del mismo modo en donde quiera que encontremos lo que interpretamos como “la misma clase de situación”.

Lo que necesitamos comprender es que estos hábitos, a diferencia de las sumisiones, pueden ser modificados, transformados o revertidos, solamente tomándonos el trabajo de hacer una decisión consciente y luego mediante la práctica de la nueva forma de responder o la nueva conducta. El pianista puede decidir conscientemente golpear a otra tecla si así lo prefiere. El bailarín puede conscientemente decidirse a aprender un nuevo paso de danza, y ello no se manifestará ningún sentimiento de ansiedad. Ello sólo requiere constante observación y práctica hasta que el modelo de la nueva conducta haya sido profundamente aprendido.

EJERCICIO PRACTICO

Habitualmente, usted se pone primero ya sea el zapato del pie derecho o el del pie izquierdo. Habitualmente, se ata los zapatos ya sea pasando el cordón desde la mano derecha a la mano izquierda o viceversa. Mañana por la mañana determine qué zapato debe ponerse primero y cómo va a atárselos. Ahora, decida que por los siguientes veintiún días va a tratar de formarse un nuevo hábito poniéndose primero el otro zapato y va a atárselos de diferente manera. Ahora, cada mañana cuando se haya decidido a ponerse los zapatos de una manera determinada, deje que este simple acto le sirva como un recuerdo para transformarse otros modos habituales del pensamiento, de la conducta y del sentimiento a través de un día. Dígase en tanto se ata los zapatos: “Voy a comenzar el día comportándome de un modo nuevo y mejor”. Luego, decida conscientemente que durante todo el día:

1. Estaré tan alegre y contento como me sea posible.
2. Voy a tratar de sentir y comportarme un poco más amistosamente con respecto al prójimo.
3. Voy a ser un poco menos crítico y un poco más tolerante con respecto a las faltas, las equivocaciones y los errores de las otras personas. Trataré de hacer la mejor interpretación posible de sus acciones.

4. En tanto me sea posible voy a comportarme como si el éxito fuera seguro y que ya poseo la clase de personalidad que quisiera tener. Voy a practicar “el comportarme así” y “el sentir así” de esta nueva personalidad.

5. No voy a permitirme una opinión propia, ya sea de modo negativo o positivo, con respecto al color de los hechos.

6. Voy a practicar el sonreír tres veces al día por lo menos.

7. Independientemente de lo que acontezca, voy a tratar de reaccionar en forma tan calmada e inteligente como me sea posible.

8. Trataré de ignorar completamente, y así mismo trataré de cerrar la mente a todos esos “hechos” pesimistas y negativos que no pueda cambiarlos en absoluto.

¿Es simple todo esto? Sí. Pero cada uno de los modos habituales de comportarse arriba mencionados, como también de sentir y de pensar tendrán una influencia benéfica y constructiva con respecto a su propia autoimagen. Trate de practicarlas durante veintiún días seguidos. “Experiméntelas” y observe si las preocupaciones, los sentimientos de culpabilidad y hostilidad no han disminuido y si la confianza no le ha ido en aumento.

Capítulo Octavo

Ingredientes de la personalidad del “tipo de éxito” y cómo adquirirlos

Exactamente lo mismo que un médico puede descubrir los síntomas de una enfermedad mediante el diagnóstico, también el psicólogo puede diagnosticar, mediante el estudio de las causas, el éxito y el fracaso. La razón consiste en que el hombre no halla simplemente el éxito ni tampoco llega con facilidad al fracaso. La verdad es que lleva consigo las simientes de su personalidad y carácter.

He hallado que uno de los medios más efectivos para ayudar al individuo a adquirir una personalidad adecuada o de “éxito”, consiste antes de todo, en proporcionarle una imagen gráfica del aspecto que tiene la personalidad de éxito. Recuerde que el dispositivo de dirección creadora que poseemos cada uno de nosotros aspira constantemente a alcanzar metas y que el primer requisito para emplearlo consiste en tener una meta o blanco definido y claro a donde poder dispararlo. Mucha gente desea “perfeccionarse” y espera adquirir una “mejor personalidad”, a pesar de no poseer una clara idea de la dirección en que se halla este “mejoramiento” ni tampoco de los atributos e ingredientes de que consta el tipo de “una buena personalidad”. En efecto, este tipo individual es el que nos capacita a desenvolvernos en el ambiente, así como a enfrentarnos a la realidad de manera apropiada, de tal modo que nos ayuda a obtener las debidas satisfacciones por haber logrado alcanzar las metas o fines que considerábamos importantes para nosotros.

Otra vez el tiempo. He visto a algunas personas sentirse infelices y confusas al abandonar sus derroteros cuando les fue dado un blanco al qué disparar y un camino derecho que seguir. Por ejemplo, el cuidadoso señor de apenas cuarenta años que se sentía extrañamente inseguro e insatisfecho inmediatamente luego de haber obtenido un importante ascenso en su carrera.

Los puestos nuevos que ocupemos requieren nuevas autoimágenes

“No tiene ningún sentido –decía este individuo-. He trabajado y soñado por ello. Es precisamente lo que siempre he querido. Sé muy bien que puedo desempeñar este trabajo, y, sin embargo –no sé por qué razón-, siento perturbado mi sentido de la autoconfianza. Me despierto de súbito como de un sueño y comienzo a preguntarme: ‘Qué podría hacer en el mundo un ser insignificante como yo, y, sobre todo, como podría desempeñar un empleo como este?’”. Había llegado a sentir extremada susceptibilidad con respecto a su apariencia y pensó que quizás la causa de su molestia pudiera consistir en su “débil barbilla”. No parezco un director de negocios, se decía. Pensó, entonces, que la cirugía plástica podría proporcionarle la resolución a su problema.

Me enfrenté también con el ama de casa a quien los niños “la estaban poniendo loca” y cuyo marido la irritaba tanto que se sentía aburrida de él, por lo menos una vez a la semana, y ello sin ninguna causa. “¿Qué me ocurre? –se preguntaba-. Mis niños son realmente unos chicos guapos y me debieran producir orgullo. Mi marido es también un hombre atractivo y siempre me avergüenzo de él”. Sentía que un arreglo del rostro le podría proporcionar mayor confianza y hacer “que la apreciara más su familia”.

Las dificultades con que se enfrentan esta clase de personas, y otras como ellas, no consiste en la apariencia física de las mismas, sino en sus autoimágenes. Se hallan

desempeñando un nuevo papel y no están seguras de la clase de personas que se suponen ser para vivir y comportarse de esta nueva forma, o quizá nunca han desarrollado dentro de sí una clara autoimagen de cualquiera de los papeles que desempeñan en la vida.

La imagen del éxito

En este Capítulo voy a prescribirle al lector la misma "receta" que le daría si viniera a mi consultorio.

He hallado que una imagen de la personalidad de éxito fácil de recordar se halla contenida en las mismas letras que componen la palabra SUCCESS (ÉXITO).

"El Tipo de la Personalidad de Éxito" se halla compuesto de:

S-ense of direction (Sentido de dirección)
U-nderstanding (Comprensión)
C-ourage (Valor)
C-harity (Caridad)
E-steem (Estimación o apreciación)
S-elf Confidence (Autoconfianza o confianza en sí mismo)
S-elf Acceptance (Autoaceptación o aceptación de sí mismo)

1. SENTIDO DE LA DIRECCIÓN

En cauto ejecutivo "que abandonó sus propios derroteros" y que, en poco tiempo, tornó a conquistar la confianza de sí mismo, cierta vez vio con claridad que durante varios años había sido impulsado a trabajar por fuertes metas a que quería apuntar y atacar incluyendo la seguridad personal de que disfrutaba en el presente. Estos fines, que consideraba tan importantes para el desarrollo de su propia vida, le mantuvieron firme en la ruta que dirigía hacia la consecución de los mismos. No obstante, una vez que hubo conseguido el ascenso, cesó de pensar en los términos de lo "que deseaba" para pasar a pensar en los términos de lo que los otros esperaban de él, o sea, que se puso a vivir para adaptarse a los fines y estándares de vida de otros individuos. Se sentía como el patrón de una pequeña nave que hubiera abandonado el timón y, sin embargo, esperase seguir la orientación correcta. Hallábase también en la disposición del alpinista que en tanto miraba al pico que deseaba escalar se sentía y se comportaba valerosa y audazmente, pero, al alcanzar la cumbre, considera que ahora ya no tiene a dónde seguir, comenzando, entonces, a mirar hacia abajo y a sentir el vértigo. Estaba, pues, ahora, actuando a la defensiva, defendiendo su presente puesto, mucho más que desempeñándose como un luchador que pretende alcanzar un fin y pasa a la ofensiva apuntando a la meta que se propuso. Obtuvo sólo el dominio de sí mismo cuando se decidió a seguir nuevas metas y comenzó a pensar en términos que éstas requerían: "¿Qué voy a conseguir con este nuevo empleo? ¿Qué deseo alcanzar? ¿a dónde quiero ir?"

"Funcionalmente, el hombre se parece a una bicicleta –le dije-. Una bicicleta se mantiene en equilibrio en tanto se la lleva hacia algún lugar. Usted posee, pues, una buena bicicleta. La dificultad consiste en que está tratando de guardar buen equilibrio, sentado todavía en ella, y, sin embargo, no se ha fijado de antemano el nuevo lugar a que desea ir. No me asombra que se sienta lleno de confusiones".

Los seres humanos "hemos sido construidos" como sujetos-mecanismos que luchan para conquistar ciertas metas o fines. Usted también ha sido hecho de esta

manera. Cuando no estamos interesados en alcanzar un fin personal que signifique algo para nosotros, nos disponemos “a andar en círculos”, a sentirnos “perdidos” y hallarnos sumergidos en una vida sin objetivos y sin propósitos. Hemos sido hechos para conquistar el ambiente, solucionar problemas, perseguir objetivos, etc., y no hallamos en la vida verdadera satisfacción y felicidad si no tenemos obstáculos que superar y anhelos que satisfacer. La gente que suele decir que la vida no vale la pena de vivirla, o que no vale nada, son individuos que se están diciendo a sí mismos que sus objetivos personales no tienen valor alguno.

Receta: Propóngase un objetivo que le valga la pena de alcanzarlo. Mejor aún, proyecte algo que hacer. Decida cuándo quiere abandonar una situación determinada. Enfréntese siempre con algo “que le lleve hacia delante”, algo en que confíe y por lo que tenga que luchar. Mire hacia delante, nunca hacia atrás. Desarrolle eso que los fabricantes de automóviles llaman “el aspecto de vanguardia”. Procure cultivar “la nostalgia del futuro” en vez de la del pasado. El “aspecto de vanguardia” y la “nostalgia del futuro” habrán de conservarle joven. Inclusive su cuerpo deja de funcionar bien cuando usted cesa de ser un “perseguidor de objetivos” y “no tiene nada por qué mirar hacia delante”. Esta es la razón por la que con frecuencia se mueren algunos hombres poco después de haberse retirado del trabajo o de sus negocios. Cuando no tienen fines que le interese perseguir y no mira hacia delante, en realidad, “ya ha dejado de vivir”. Además de las metas puramente personales, procure también desarrollar alguna de carácter impersonal, o sea, una “causa” con qué identificarse. Interésese en algún proyecto con el que pueda ayudar a su prójimo, no como algo dictado por su sentido del deber, sino porque usted lo quiere.

2. COMPRENSIÓN

El sentido de la comprensión depende de una buena comunicación. La comunicación es vital para cualquier sistema de guía o computador. No podrá reaccionar con propiedad si la información de que dispone es falsa o errónea. Muchos médicos creen que la confusión constituye el elemento básico que genera la neurosis. Para que podamos atacar algún problema real tenemos que disponer, por lo menos, de una ligera comprensión acerca de nuestra verdadera naturaleza. La mayor parte de los fracasos, en cuanto respecta a las relaciones humanas, débense a “los conceptos erróneos” que poseemos acerca de lo que estamos tratando.

Esperemos que otras personas reaccionen, respondan y lleguen a idénticas conclusiones que nosotros con respecto a una misma serie de hechos y de circunstancias. Deberíamos recordar lo que hemos dicho en un capítulo precedente: “nadie reacciona a las cosas ‘como ellas son’, sino a sus propias imágenes mentales”. La mayor parte del tiempo, la reacción de otra persona o la posición que adopta con respecto a nuestra respuesta y postura no la produce por el simple objeto de hacernos sufrir, tampoco por cabezonería ni malicia, sino simplemente porque comprende e interpreta la situación de manera distinta a la nuestra. Responde apropiadamente a lo que a ésta –a él o ella- le parece ser la verdad. La confianza que otorguemos con respecto a la sinceridad de las otras personas, considerándolas más bien equivocadas que maliciosas, puede hacer mucho para allanar las relaciones humanas y producir mejor comprensión entre la gente. Pregúntese: “¿Cómo habré de parecerle a él? ¿Cómo podrá interpretar esta situación? ¿Cómo se irá a sentir acerca de ello?” Procure comprender, por último, “cómo puede él comportarse de esa manera”.

El hecho contra la opinión

Muchas veces producimos confusión cuando solemos añadir nuestra propia opinión a los hechos y llegamos a conclusiones equivocadas. HECHO: un marido tamborilea con sus nudillos sobre la mesa. OPINIÓN: la esposa cree que lo hace sólo para molestarla. HECHO: el esposo se escarba los dientes después de la comida. OPINIÓN: la esposa concluye: "Si guardara hacia mí algún miramiento, procuraría enmendar sus maneras". HECHO: Dos amigos están susurrándose algo cuando usted llega a donde están ellos: Ambos cesan de hablar al momento y tienen aspecto embarazado. OPINIÓN: "Deben haber estado murmurando de mí".

El ama de casa mencionada, anteriormente debiera haber comprendido que las molestas maneras de su marido no habían sido deliberadamente manifestadas para molestarla. Cuando ésta cesó de reaccionar como si no hubiera sido ofendida personalmente, fue capaz de detenerse a analizar la situación y seleccionar una respuesta apropiada.

Trate de ver la verdad

Con cierta frecuencia solemos deformar los datos de nuestras sensaciones internas por medio de los temores, las ansiedades o los deseos. Mas para que podamos llegar a un conocimiento real del ambiente, debemos tratar de reconocer la verdad acerca del mismo. Sólo cuando comprendemos cómo es éste, podemos reaccionar en forma adecuada. Debemos ser capaces de ver la verdad y aceptarla tanto si es buena como si es mala. Bertrand Russell dijo que la única razón de que Hitler perdiera la segunda Guerra Mundial consistió en que no logró comprender el todo de la situación con que se enfrentaba. Los portadores de malas noticias eran castigados. Muy pronto nadie se atrevía a decirle la verdad. Así, pues, sin conocer la verdad, tampoco podía tomar medidas a propósito de ella.

Muchos de nosotros somos individualmente culpables del mismo error. No nos gusta admitir nuestros propios errores, faltas y defectos o incluso admitir simplemente que hemos estado equivocados. No nos gusta reconocer que una situación dada es distinta a como quisiéramos que fuese. Luego persistimos en mantener los rasgos de nuestros caracteres infantiles. Y, naturalmente, debido a que no vemos o no queremos ver la verdad, no podemos actuar de manera adecuada. Alguien ha dicho que sería un buen ejercicio que nos dedicásemos a tratar de admitir diariamente algún hecho doloroso acerca de nosotros mismos. La personalidad de tipo de éxito no sólo no engaña a las otra gentes, sino que enseña a ser honestos consigo mismos. Lo que llamamos sinceridad se halla basado en la autocomprensión y la honradez individuales. No puede ser sincero el hombre que se miente a sí mismo "raciocinando o se dice "mentiras racionales".

Receta: Trate de hallar y averiguar la información verdadera que ataña a sus problemas, al prójimo o a la situación en que se encuentra, ya sean buenas o malas noticias. Adopte la consigna que dice: "No importa quién tiene razón, sino lo que está bien". Un sistema automático de dirección corrige el curso de los datos negativos que se le hayan suministrado al "feed-back" y reconoce los errores con el objeto de corregirlos y de permanecer sobre su curso. Así debe hacer también usted. Admita sus faltas y errores, pero no se lamente acerca de ellos. Corríjalos y prosiga su camino. Al tratar con

otra persona, procure comprender el punto de vista que ésta le manifiesta tan objetivamente con el de usted mismo.

3. EL VALOR

Comprender la situación en que se halla y disponer de un fin que perseguir, no es lo suficiente para el logro de la felicidad. Debe tener también el valor de actuar, ya que sólo mediante la acción se pueden transformar en realidades los fines que perseguimos, así como los propios deseos y las creencias.

La consigna personal del almirante William F. Halsey consistía en la siguiente cita de Nelson: "Ningún capitán podrá cometer un error demasiado considerable si enfrenta a su nave con la del enemigo" "La mejor defensa consiste en una buena ofensiva –decía Halsey-, éste es un principio militar, mas su aplicación es más amplia que la misma guerra. Todos los problemas, ya sean de carácter personal, nacional o de combate, se hacen más pequeños si no los abandonamos, sino, al contrario, nos enfrentamos a ellos. Toque un cardo tímidamente, y le pinchará; agárrelo con audacia, y le aplastará usted las espinas". (William Nichols, Words to Live By, Simon and Schuster, New York).

Alguien ha dicho que la Fe no consiste en creer en algo que vemos de modo evidente: el VALOR de emprender cualquier cosa sin tener en cuenta las consecuencias.

¿Por qué no apostar sobre sí mismo?

Nada existe en el mundo que sea absolutamente cierto o que pueda garantizarse. Con frecuencia, la diferencia existente entre un hombre que tuvo éxito y otro que fracasó, no consiste en que aquél poseyera más capacidad o ideas, sino en el valor que este último impuso a sus ideas para la adopción de un riesgo calculado y actuar con arreglo al mismo.

Pensamos casi siempre en el valor remitiéndonos a los hechos heroicos que tienen lugar en el campo de batalla, en un naufragio o en una crisis parecida. Mas la vida diaria también requiere valor si queremos hacerla eficiente.

Todavía más, el fracaso al actuar hace que la gente que se enfrenta con un problema se ponga nerviosa, se sienta "intimidada", "como cogida en una trampa" e inclusive puede conducirla a toda una serie de miedos fisiológicos. Suelo decirle a esta clase de gente: "Estudie la situación profundamente, procure imaginarse los diversos procesos de cada una de las posibles maneras de actuar y las distintas consecuencias que deben y pueden surgir de cada proceso. Siga el camino que más le prometa y vaya hacia delante. Se espera hasta que esté absolutamente cierto y seguro del camino que debe emprender antes de ponerse a actuar, usted nunca podrá hacer nada. Cada vez que actúe puede equivocarse. Cualquier decisión que haga puede ser la equivocada. Pero no debemos permitir que ello nos detenga en la búsqueda del fin propuesto. Debemos tener el valor de arriesgarnos a cometer errores a diario, arriesgarnos a fracasar y también a recibir algunas humillaciones. Un paso en la dirección equívoca vale más que quedarse detenido en el mismo punto durante toda la vida. Una vez que haya emprendido el camino, podrá corregirlo en cualquiera de los puntos en que se halle mientras prosigue andando. Su sistema automático de guía no podrá dirigirle en tanto se queda detenido en constante duda.".

La fe y el valor son instintos naturales

¿No le ha asombrado alguna vez "el porqué", la "urgencia" o el deseo de jugar parecen ser instintivos en la naturaleza humana? Mi propia teoría consiste en que esta universal "urgencia" de arriesgarse o jugarse el todo por el todo es un instinto que al emplearlo correctamente nos excita a aventurar algo de nosotros mismos para tener la oportunidad de comprobar nuestras propias fuerzas creadoras. Cuando poseemos la suficiente fe y actuamos con valor, eso es precisamente lo que estamos haciendo: arriesgarnos y valernos de una oportunidad para poner en funcionamiento los dones creadores que Dios nos concedió. También incluyo en mi teoría la idea de que el individuo que frustra en sí este instinto natural, al rehusar vivir en una manera creadora y comportarse con valentía, es la misma persona que se convierte en "jugador febril" y se aficiona de manera harto perjudicial a las mesas de juego. El hombre que no se vale de la oportunidad de exponer su propia vida debe desafiar alguna cosa externa. También el hombre que no se comporta con valor, a veces busca en la bebida este sentimiento. La fe y el valor son instintos naturales del ser humano y, por lo tanto, sentimos la necesidad de expresarlos, ya sea de una u otra manera.

Receta: Propóngase, desde luego, cometer las menos faltas posibles y sentir el menor dolor que pueda para tratar de conseguir lo que quiera. No se venda barato. "La mayoría de la gente –dice el general R. E. Chambers, Jefe de la Sección Consultora de Neurología y Psiquiatría del Ejército, no sabe lo valiente que es. En realidad, muchos héroes en potencia, hombres y mujeres, viven en deuda perpetua con sus propias vidas. Si pudieran saber que poseen estos profundos recursos, ello les ayudaría a proporcionarles la autoconfianza necesaria para enfrentarse a la mayoría de los problemas que se les pudieran presentar inclusive en las más grandes crisis". Usted dispone de los recursos necesarios, pero nunca sabrá que los posee hasta que no tenga una ocasión en qué emplearlos para que funcionen en su propio beneficio.

Otra sugestión que podría ayudarle consiste en practicar un comportamiento audaz y valeroso en relación con las cosas menos importantes. No espere hasta que pueda convertirse en un gran héroe en alguna crisis peligrosa. La vida diaria también requiere valor, y, al practicar el valor en las pequeñas cosas, también desarrollamos la fuerza y el talento para actuar valerosamente en asuntos de mayor importancia.

4. LA CARIDAD

Las personalidades de éxito siempre observan con interés lo que concierne al prójimo: respetan los problemas y las necesidades de las personas ajenas, honran la dignidad de la persona y tratan a los individuos extraños como si fueran seres humanos en vez de considerarlos como a piezas que se hallasen incluidas en su propio juego. Reconocen que cada persona es una criatura de Dios y que ésta constituye una individualidad que merece respeto y digno trato.

Es un hecho psicológico que nuestros sentimientos acerca de nosotros mismos tienden a corresponder con los sentimientos que observamos hacia las otras personas. Cuando un individuo comienza a sentirse más magnánimo con respecto a los seres ajenos, también, y ello de manera invariable, empieza a mostrarse más caritativo consigo mismo. La persona que cree que "la gente no es importante" no puede concebir

un profundo respeto ni una gran consideración hacia sí, ya que ella es también “gente”, y, con el juicio idéntico que aprecia a los demás, exactamente habrá de juzgarse en su propio pensamiento. Uno de los mejores métodos que existen para superar el sentimiento de culpabilidad estriba en el hecho de cesar de condenar al prójimo en nuestra propia mente, en dejar de juzgarlo, culparle y odiarle por sus errores. Podrá, pues, cultivar y desarrollar una autoimagen mejor y más adecuada cuando comience a sentir que las personas ajenas valen más que lo que usted creía.

Otra razón por la que la caridad hacia el prójimo constituye un síntoma de la personalidad de éxito, débese a que ello significa que la persona que tal siente y hace, sabe enfrentarse con la realidad. La gente es importante. Los seres humanos no pueden ser tratados durante mucho tiempo como animales, máquinas o fichas de juego para valerse de ellos como de instrumentos de los fines personales que se persiguen. Hitler llegó a descubrirlo bien. Asimismo lo lograrán averiguar otros tiranos en cualquier lugar que desempeñen sus funciones y actúen sus caracteres, ya sea en el hogar, en los negocios o en cualquier otra circunstancia o lugar concernientes a las relaciones entre los seres humanos.

Receta: La receta para la adquisición o conservación del sentimiento de caridad se compone de tres partes: 1) Procure cultivar un aprecio genuino hacia la gente mediante la percepción de la verdad acerca de ella, pues los individuos son criaturas de Dios que constituyen personalidades únicas y seres creadores. 2) Tómese la molestia de inhibirse de juzgar los sentimientos, puntos de vista, deseos y necesidades del prójimo. Piense más en lo que una persona ajena pueda querer y en cómo se debe sentir. Un amigo mío suele mantener con su esposa el siguiente diálogo: “¿Me quieres?” –“Sí, en el instante en que dejo de pensar en ello”. Hay mucho de verdad en esto. No podemos sentir nada acerca de otra persona, al menos que cesemos de pensar en ello. 3) Procure concebir que los individuos ajenos son importantes y compórtese con ellos de la manera que corresponde a este principio. Cuando trate a otras personas observe la debida consideración acerca de los sentimientos de las mismas, pues es absolutamente cierto que es idéntica forma que tratamos a las personas y a los objetos, así consideramos a las unas y a los otros.

5. LA ESTIMACIÓN

Hace algunos años escribí un comentario a “Las palabras por qué vivir”, el cual fue publicado en This Week Magazine. En este artículo, comentando lo dicho por Carlyle: “¡Alas! La irreligión consiste en no creer en sí mismo”, decía yo lo siguiente:

“De todas las trampas y engaños que nos presenta la vida, el automenosprecio aparece como el sentimiento de más laboriosa y difícil superación, ya que ha sido proyectado y cultivado por nuestras propias manos y la síntesis del mismo se concentra en esta frase: ‘No tengo empleo posible; no puedo hacer nada’.

“La pena se sucumbir a este sentimiento es pesada, tanto para el individuo, en términos de las recompensas materiales perdidas, como para las ganancias de la sociedad, en cuanto concierne al progreso alcanzado.

“Como médico puedo señalar también que el derrotismo presenta aún otro aspecto –uno bastante curioso muy difícil de reconocer-. Es más que posible que las palabras citadas constituyen la propia confesión de Carlyle, tanto respecto al secreto que se esconde detrás de su aseveración como en lo que concierne a su tempestuoso temperamento, irascible voz y espantosa tiranía doméstica.

“Carlyle, naturalmente, constituía un caso extremo. ¿Pero no es acaso en esos días en que estamos sometidos a la incredulidad cuando dudamos con mayor fuerza y nos sentimos más incompetentes para cumplir nuestras tareas; no es precisamente entonces cuando nos hallamos más intranquilos por encontrarnos solos?”

Podemos simplemente meter en nuestras cabezas la idea de que mantener una baja opinión de nosotros mismos no constituye una virtud sin un defecto. Los celos, por ejemplo, que a tantos matrimonios conducen al desastre, casi siempre son producidos por la duda. La persona que posee adecuada autoestimación no siente la hostilidad hacia el prójimo, no se cree dispuesta a comprobar nada, puede ver los hechos con mayor claridad y tampoco implora, quejumbrosamente, la compasión de nadie.

El ama de casa que cree en que una insignificante operación en el rostro podría hacer que la apreciaran más sus hijos y su esposo, realmente necesita valorizarse más a sí misma. La edad madura, más unas cuantas arrugas y unos pocos cabellos blancos le han hecho perder su autoestimación, convirtiéndola en un ser supersusceptible a las inocentes indicaciones y actos de su familia.

Receta: Cese de soportar una imagen mental en que se represente como un ser derrotado y sin valor. Deje de dramatizarse como sujeto digno de piedad a quien ha perseguido la injusticia. Haga uso, por último, de los ejercicios prácticos de este libro para tratar de formarse una autoimagen adecuada.

La palabra “estimación” significa literalmente “aprender el valor de”. ¿Acaso los hombres han de asombrarse y empavorizarse ante el espectáculo que forman las estrellas, la luna, la inmensidad del mar, la belleza de un crepúsculo florido, y, al mismo tiempo, han de rebajarse a sí mismos? ¿No hizo el mismo Creador al hombre? ¿No es el hombre, acaso, la más maravillosa de todas las criaturas? Esta estimación del valor propio no representa el egotismo, a menos que se presuma que el individuo se ha autohecho. No menosprecie el producto a causa de que no lo haya empleado correctamente. No culpe infantilmente al objeto por los errores que usted mismo cometa; ello sólo digno del escolar que dice: “Esta máquina no sabe escribir con ortografía”.

El mayor secreto de la auto estimación consiste en comenzar a apreciar más a la gente y en mostrar respeto a cualquier ser humano por el hecho de que es una criatura de Dios y un objeto de valor. Deténgase y piense en cómo va a tratar a su prójimo. Está tratando con una “única creación individual del Creador”. Practique el tratamiento con la persona ajena como si ésta tuviera su valor propio, y, bastante sorpresivamente para usted mismo, su autoestimación aumentará sin cesar, ya que el verdadero “autoaprecio” no deriva de lo que haya hecho ni de sus propios pensamientos, sino de la apreciación de lo que es usted por sí mismo: una criatura de Dios. Cuando llegue a obtener esa creencia habrá necesariamente de concluir que todas las demás personas deben ser apreciadas por esta exclusiva y única razón.

6. LA AUTOCONFIANZA (LA CONFIANZA EN SI MISMO)

La experiencia del éxito produce la confianza. Cuando iniciamos una empresa cualquiera, lo más probable es que nos sintamos poco confiados con respecto a la misma ya que no hemos aprendido por experiencia propia cómo vamos a conseguir el éxito. Este es un principio verdadero en lo que concierne a aprender a montar en bicicleta, a hablar en público o a practicar la cirugía. Es absolutamente cierto que el éxito conduce al éxito. Inclusive un pequeño éxito puede ser empleado como el primer paso que damos en el camino que ha de llevarnos a otro éxito mayor. Los mánagers de

los boxeadores se muestran sumamente cuidadosos en escogerles a sus pupilos una serie de combates graduados para que éstos vayan adquiriendo, a través de una carrera de éxitos, la experiencia que necesitan. También nosotros podemos emplear la misma técnica: comenzar a experimentar –por grados- el éxito en pequeña escala.

Otra técnica importante consiste en formarnos el hábito de recordar los éxitos del pasado y olvidar los fracasos. Este es el medio con el que tanto el computador electrónico como el cerebro humano parecen operar. La práctica mejora la habilidad en el juego de básquetbol, golf, etc., lo mismo que en el arte de la venta, y ello no porque la repetición tenga algún valor en sí misma. Esta hace que aprendamos de los errores más que de los aciertos. Una persona que se halla aprendiendo el hockey perderá el golpe muchas más veces que logre acertarlo. Si el mejoramiento de la habilidad considera en la mera repetición, la práctica de la misma la haría mejor experto con respecto a la obtención de golpes acertados conforme practicase más. Sin embargo, aunque las pérdidas de golpes puedan hallarse en la proporción de diez por un golpe acertado, a través de la práctica las pérdidas disminuyen gradualmente y los hits se consiguen con mayor frecuencia. Ello es debido a que el computador que existe en el cerebro recuerda y enfatiza los intentos mediante los cuales se obtuvo el éxito apetecido, así como olvida golpes fracasados.

Este es el medio por el cual, lo mismo el computador electrónico que nuestro propio mecanismo del éxito, aprenden a obtener lo que se proponen.

Bien, ¿mas que hacemos la mayoría de nosotros? Destruimos nuestra autoconfianza al recordar los fracasos del pasado y al olvidar todo lo que concierne a los éxitos que obtuvimos en tiempos anteriores. Además, no sólo recordamos los fracasos, sino que también los imprimimos con emoción en nuestras propias mentes; luego, nos condenamos a nosotros mismos. Nos ahogamos en la vergüenza y el remordimiento (ambas emociones son de carácter egotista e introvertido), y así logramos que desaparezca la confianza dentro de nosotros.

No importa cuántas veces haya fracasado en el pasado. Lo que interesa es que intentemos conseguir el éxito, el cual debe ser recordado, enfatizado y hacer que more dentro de nosotros. Charles Kettering ha dicho que cualquier joven que quiera ser un científico debe estar dispuesto a fracasar noventa y nueve veces antes de obtener el éxito apetecido, y, sin embargo, debe procurar que estas fallas no le causen daño alguno.

Receta: Procure emplear los errores y equivocaciones como un medio para aprender; luego vaya menospreciándolos en su mente. Recuerde y grábese en la mente, de manera deliberada, los éxitos que alcanzara en el pasado. Todos los individuos han obtenido algún éxito en alguna vez. Especialmente, cuando comience una nueva tarea procure evocar los sentimientos que experimentó en algún éxito del pasado, no importa lo pequeño que éste haya sido.

El Dr. Winfred Overholser, Superintendente del Hospital de St. Elizabeth, manifestó que la evocación de los momentos en que actuamos con valentía es un medio excelente para recuperar la autoconfianza; que mucha gente tiende a borrar todas las buenas memorias por haber recibido del destino uno o dos golpes desafortunados. Si procuramos revivir sistemáticamente en la memoria todos los buenos momentos que vivímos, dice, nos hallaremos sorprendidos al descubrir que poseemos mucho más valor del que pensamos. El Dr. Overholser recomienda la práctica de revivir los recuerdos de nuestros éxitos y de los instantes de valentía de nuestro pasado como una ayuda imponderable para hacer reaccionar bien a nuestra autoconfianza, cualquiera que sea el caso o el acontecimiento que pueda perturbarla.

7. LA AUTOACEPTACION

No es posible la obtención del éxito ni de la felicidad genuina sin que la persona desarrolle en sí misma cierto grado de autoaceptación. Los sujetos más desgraciados y que más se torturan en todo el mundo son los que se están quejando en forma continua, para convencerse a sí mismos y a los demás de que ellos son básicamente distintos a como se manifiestan. No hay nada que alivie y satisfaga tanto como cuando el sujeto se desprende, finalmente, de todas sus pretensiones y se dispone a ser él mismo. El éxito que procede de las meras palabras de uno, elude con frecuencia a los individuos que se preocupan demasiado de la lucha por ser alguien, produciéndose en cambio, casi siempre, cuando la persona cesa de preocuparse y se halla dispuesta a descansar y "a ser ella misma".

El camino de la autoimagen no tiene que ver nada con la transformación del ser individual o con el mejoramiento del mismo sino que, al cambiar éste su propia imagen mental, transforma también su propia estimación, la concepción y las creencias de ese ser suyo. Los asombrosos resultados que siguen al desarrollo de una "autoimagen" realista y adecuada, se producen no como resultado de la autotransformación sino por la autoconfianza y la autorrevelación. Su ser interno, ahora mismo, es lo que siempre ha sido y todo lo podrá ser siempre. Usted no lo ha creado, tampoco lo podrá cambiar. Usted puede, sin embargo, reconocerle su propia naturaleza y hacer lo que más pueda respecto a lo que ya es, mediante la obtención de un grabado mental de su ser auténtico. Luego no tiene por qué tentarse con ser alguien. Usted es como es ahora. Es alguien no a causa de que haya ganado un millón de dólares o conduzca el automóvil más grande de toda su calle o porque gane el bridge, sino por que Dios le creó a su propia imagen y semejanza.

La mayoría de nosotros somos mejores, más sabios, fuertes y competentes ahora de lo que creemos. La creación de una autoimagen mejor no tiene que ver nada con que nos creemos nuevas capacidades, talentos o fuerzas, sino en desempeñar y en emplear adecuadamente las que poseemos.

Podemos transformar la personalidad, pero no el ser básico. La personalidad es como una herramienta, un utensilio, un punto focal del ser que empleamos en nuestros tratos con el mundo; constituye la suma total de nuestros hábitos y actitudes y las habilidades aprendidas que empleamos como método de expresión de nosotros mismos.

Uno mismo no es su error ni su equivocación

La autoaceptación significa que tenemos que ponernos de acuerdo ahora con nosotros mismos y aceptarnos como somos con todas nuestras faltas, debilidades, defectos y errores, y también con nuestras disponibilidades y fuerzas. La autoaceptación es más fácil de adquirir, sin embargo, si confiamos en que todos esos rasgos negativos de "nos pertenece a nosotros" no son nuestros. Muchas personas rehuyen la saludable autoaceptación al insistir en identificarse a sí mismas con sus errores. Se puede haber cometido un error, pero ello no significa que uno sea el error mismo. Puede ser que un individuo determinado no se pueda expresar con propiedad y a su entera satisfacción, más ello no tiene que implicarse con el concepto de que uno "no es bueno".

Debemos ser capaces de reconocer nuestros errores y defectos antes que intentemos corregírnoslos.

El primer paso que ha de llevarnos al logro del autoconocimiento consiste en reconocer las áreas del mismo que ignoramos. El primer paso que nos conduce a la

fuerza consiste en el reconocimiento de que somos débiles. Por otra parte, todas las religiones manifiestan que el primer paso hacia la salvación reside en que reconozcamos que somos pecadores. En el viaje que nos ha de conducir a la meta de la autoexpresión ideal, debemos emplear los datos negativos almacenados en el feed-back con el objeto de corregir el camino que seguimos como en cualquier otra situación en que nos hallamos persiguiendo un fin determinado.

Ello requiere que admitamos y aceptemos el hecho de que nuestra personalidad, autoexpresión, o lo que algunos psicólogos llaman el "se real" es siempre imperfecto y no abraza a todo el ser interno.

No existe nadie en el mundo que en el transcurso de la vida alcance a expresar completamente las potencialidades del ser real. Nuestro ser real y nuestra autoexpresión nunca llegan a agotar las diversas posibilidades y fuerzas de que están dotados: sólo pueden aprender más, a actuar y a conducirse mejor. El ser real es necesariamente imperfecto. A través de la vida, se mueve constantemente en la dirección que le lleva hacia un objetivo ideal, mas nunca habrá de poder alcanzarlo. El ser real no es sujeto estático, sino dinámico. Jamás logra formarse por completo, sino que siempre se halla en estado de desarrollo.

Es importante, entonces, que aprendamos a aceptar al ser real con todas sus imperfecciones, ya que es el único vehículo de que disponemos "para viajar por la vida". Los neuróticos rechazan el ser real y lo odian por todas sus imperfecciones. En su lugar procuran crearse uno, autoideal y ficticio, que es casi perfecto y "casi ha alcanzado la meta". Tratar de mantener el engaño y la ficción no constituye sólo una terrible tendencia mental, sino que también ello invita al individuo a la frustración y a la desilusión, sobre todo, cuando éste trata de operar en un mundo real con un "Yo" totalmente ficticio. Puede ser que una diligencia no constituya el medio más favorable de transporte, mas una diligencia real podrá conducirnos de costa a costa mucho mejor y más satisfactoriamente que un "Jet" ficticio.

Receta: Procure aceptarse tal como es y comience con ello el tratamiento. Aprenda a aceptarse emocionalmente las imperfecciones que posea. Es necesario que reconozcamos intelectualmente nuestros propios defectos, pero también debemos evitar el desastre de odiarnos a causa de los mismos. Establezca la diferencia que exista entre el ser y la conducta. "Usted" no es una ruina ni un sujeto sin valor porque haya cometido alguna que otra falta o se haya desviado de su camino, exactamente igual que tampoco queda sin valor una máquina de escribir "porque haya cometido un error ortográfico" o un violín "que haya falseado una nota". No se odie por no ser perfecto. Usted posee muchas disposiciones. Nadie es perfecto y quien pretende que lo es engaña ingenuamente a sí mismo.

Usted es alguien ahora mismo

Mucha gente se odia y muestra repugnancia hacia su persona debido a que siente y experimenta deseos biológicos perfectamente naturales. Otros sujetos se repugnan porque, debido a sus proporciones físicas, no se creen iguales a los patrones corrientes de la moda. Recuerdo la década del año 1920 en adelante, cuando muchas mujeres se sentían avergonzadas de poseer pechos grandes. Estaba en boga entre las muchachas la figura del mancebo y los pechos constituían tabú. Hoy muchas mujeres se llenan de ansiedad por no poseer un busto de cuarenta pulgadas. Durante los años veinte muchas mujeres solían acudir a mi consultorio y decirme así: "Hágame algo que reduzca el volumen de mis pechos". Hoy la petición es esta: "Haga lo que sea para aumentar el

tamaño de mi busto". Esta rebusca de la identidad, este deseo de parecerse a todo el mundo, esta urgente necesidad de ser alguien es universal, pero estamos equivocados cuando la buscamos de conformidad y con la aprobación de las otras gentes, y, además, casi siempre en los aspectos materiales. Nuestro cuerpo es un don de Dios. El individuo sólo es un punto entre otros puntos. Mucha gente se dice a sí misma: "A causa de que soy flaco, gordo, bajo, demasiado alto, etc., no soy nada en realidad". Procure decirse lo siguiente, en vez de lo anterior: "Puede que no sea perfecto, quizá tenga defectos y debilidades, puede ser que salga del tipo común, quizá tenga que emprender un camino muy largo, pero soy algo y alguien, y voy a hacer todo lo que me sea posible de ese alguien y de ese algo".

Es precisamente, el joven de poca fe quien suele manifestar: "No soy nadie ni nada". Comentaba Edward W. Bok.: "Es el joven que posee una verdadera concepción de la vida quien afirma: "Soy todo y voy a demostrarlo". Ello no se refiere al egoísmo, y si hay gente que piensa así debemos dejarla pensar de esa manera. Nos basta con saber que ello significa fe en sí mismo, verdad y confianza, la expresión humana que tenemos de Dios dentro de nosotros. Dice: 'Hago mi trabajo'. Ve y hazlo. No importa como sea: hazlo, pero ejecútalo con celo, con gusto suficiente para superar los obstáculos y alejar de ti la falta de valor y la carencia de entusiasmo".

Acéptese. Sea usted mismo. Nunca podrá percibir las potencialidades y posibilidades inherentes en ese algo especial y único que es USTED si se da la espalda a sí mismo, se siente avergonzado o, al odiarse, rehusa reconocerce.

Capítulo Noveno

El mecanismo del fracaso:
Cómo hacer que opere en su favor en vez de que funcione en su contra

Las calderas de vapor tienen medidores de presión que muestran cuando ésta alcanza un punto peligroso. Cuando reconocemos el peligro en potencia, debemos emprender la acción correctiva, salvando así nuestra seguridad. Las calles sin salida o los callejones ciegos y los caminos en que se cierra el paso pueden producirle varios inconvenientes y retrasarle la llegada a su destino en el caso que no tengan marcada una señal fácil de reconocer que indiquen lo que son. No obstante, si logra leer las señales y emprende la acción correctiva apropiada la enfrentarse con callejones sin salida, ello le puede ayudar a alcanzar su destino con mayor facilidad y eficiencia.

El cuerpo humano posee su propia luz roja y sus "señales de peligro" a las cuales llaman los médicos "síntomas" o "síndromes". Los pacientes tienden a mirar los síntomas con cierta malevolencia: una calentura, un dolor, etc., es siempre algo "malo". En efecto, estas señales negativas funcionan en propio beneficio del paciente si éste las interpreta por lo que realmente son y emprende la acción correctiva necesaria. Son, en verdad, los medidores de presión y las luces rojas que nos ayudan a que mantengamos la salud del cuerpo. El dolor de la apendicitis puede parecer "malo" al paciente, pero en realidad opera a favor de su sobrevivencia pues si éste no sintiera dolor no se dispondría a que le extirpasen el apéndice.

El tipo de personalidad de fracaso también tiene sus síntomas. Necesitamos ser capaces de reconocer en nosotros mismos estos síntomas de fracaso de tal modo que podamos hacer algo acerca de ellos. Cuando aprendemos a reconocer ciertas tendencias personales como típicas señales del fracaso, éstos síntomas actúan automáticamente como datos negativos de la retroacción y, entonces, la guía auxiliar nos desvía del camino que conduce a las realizaciones creadoras. Sin embargo, no necesitamos solamente hacernos conscientes de ellas. Todo el mundo las siente. Necesitamos, pues, reconocerlos como "indeseables", como cosas que no queremos y lo más importante de todo consiste en que nos convenzamos profunda y sinceramente de que estas cosas no conducen a la felicidad.

Nadie se halla inmune ante estos sentimientos y actitudes negativos. Incluso las personas de mayor éxito suelen experimentarlos de vez en cuando. Lo más importante consiste en reconocerlos por lo que son en sí mismos y en que emprendamos la debida acción positiva para corregir el curso de los mismos.

La imagen del fracaso

También hallado que los pacientes pueden recordar estas señales negativas de la retroacción, o sea lo que denomino "el mecanismo del fracaso", cuando se les asocian a las letras que forman la palabra Failure = fracaso-disparate-desliz o defecto. Estas letras son las siguientes:

F-rustration, hopelessness, futility = Frustración, desesperanza, futilidad.
A-ggressiveness (misdirected) = Agresividad (mal dirigida).
I-nsecurity = Inseguridad.
L-onelines (lack of "oneness") = Soledad (carencia de unidad con la gente).

U-ncertainty = Incertidumbre.
R-esentment = Resentimiento.
E-mptiness = Vaciedad, o, en este caso, sensación de vaciedad.

La comprensión conduce a la cura

A nadie le gusta permanecer quieto, con deliberad premeditación, cultivando estos defectos y decidiendo desarrollar estas tendencias negativas por el solo gusto de sentirse perverso. Eso no acontece. Tampoco estas tendencias indican la imperfección de la naturaleza humana. Cada una de estas tendencias negativas fueron adoptadas originalmente por el individuo como "medio" de resolver alguna dificultad o problema. Las adoptamos a causa de que las vemos equivocadamente como un "medio" que nos ayuda a salir de alguna dificultad. Poseen, pues, sentido y propósito, aunque éstos se basan en la premisa errónea. Constituyen un "modo" o "medio de vida" para nosotros. Recuerde que una de las más fuertes necesidades de la naturaleza humana consiste en reaccionar adecuadamente al medio en que vivimos y a los problemas que se nos presentan. Podemos curar estos síntomas del fracaso, no por la fuerza de la voluntad, sino por la comprensión, por la capacidad que tengamos de "ver" que no operan positivamente y que son inapropiadas para un buen desarrollo de la personalidad. La verdad puede liberarnos de las mismas. Así, pues, cuando podamos ver la verdad, entonces las mismas fuerzas instintivas que nos hicieron adoptarlas en primer lugar, habrán de operar sobre nuestra conducta ayudándonos a erradicarlas.

1. LA FRUSTRACIÓN

La frustración es un sentimiento emotivo que desarrollamos cuando no hemos logrado alcanzar algún objetivo importante que nos habíamos propuesto, o cuando se nos suscitan obstáculos a la realización de algún deseo vehemente. Todos tenemos necesariamente que sufrir algunas frustraciones por el mismo hecho de ser seres humanos y, por lo tanto, criaturas imperfectas, incompletas y no formadas totalmente. Conforme alcanzamos la madurez, vamos aprendiendo poco a poco que no podemos satisfacer de inmediato todos nuestros deseos. También aprendemos que nuestros hechos nunca pueden ser tan buenos como las intenciones que nos impulsan a ejecutarlos. Asimismo, percibimos a aceptar el hecho de que para ejecutar bien las cosas no se requiere ni se necesita de la perfección absoluta y que las aproximaciones relativas son suficientes para la consecución de nuestros propósitos prácticos. Aprendemos, pues, a tolerar cierta suma de frustración sin llegarnos a sentir molestos debido a ello.

Sólo cuando una experiencia de frustración nos produce un exceso emocional de sentimientos de profunda insatisfacción y futilidad, llega a transformarse la experiencia mencionada en un síntoma de fracaso.

La frustración crónica suele indicar que los fines que nos hemos propuesto seguir son irreales o bien que la imagen que poseemos de nosotros mismos es inadecuada o quizá ambas cosas a la vez.

Objetos prácticos contra metas perfeccionistas

Para su amigo, Jim S. Era un hombre de éxito. Habíase ido elevando desde conserje del despacho hasta vicepresidente de la compañía en que trabajaba. Su promedio de golf no llegaba a los ochos. Tenía una bella esposa y dos hijos que le querían mucho. Sin embargo, se sentía frustrado crónicamente por lo excesivo de los fines irrealistas que perseguía. No era, naturalmente, perfecto en nada, pero debería serlo. Ya debería ser el jefe del consejo. Debería tirar más debajo de los setenta. Debería ser un marido y padre tan perfecto que su esposa no pudiera nunca hallar una causa de desacuerdo con él ni sus hijos excusa alguna para comportarse mal. Atinar al ojo de buey no era lo suficiente para él: tenía que atinar al mismísimo centro infinitesimal del ojo de buey. "Debería emplear en todos sus asuntos la misma técnica que Jackie Burke recomienda al empujar –le dije. Esta no consiste en sentir que tiene que lanzar la bola derecha al mismo hoyo a través de un largo camino, sino apuntar a un área que tenga el tamaño de un lavabo. Eso le ayudará a relajar la tensión y le capacitará para que tenga mejor actuación. Si ello es bueno con respecto a los profesionales también lo debe ser para usted".

La profecía de lo que ha de acontecerle le conducirá a un fracaso cierto

Harry N. era un tanto distinto. No había conseguido poseer ninguno de los signos externos de éxito. Sin embargo, había tenido muchas oportunidades, todas las cuales había desperdiciado. Tres veces llegó a casi conseguir el empleo que quería y otras tantas "le había acontecido algo", algo le había hecho fracasar siempre, precisamente, cuando parecía que ya el éxito lo tenía entre las manos. Dos veces también había sufrido serios reveses en asuntos amorosos. Su autoimagen era la de una persona indigna, incompetente e inferior, que no tenía derecho al éxito o a hallar satisfacción en las mejores cosas de la vida, e involuntariamente trató de serle fiel a ese papel. Sentía que no era de esa clase de personas que merecían suerte y siempre se las arreglaba para hacer algo con lo que la profecía se convirtiera en certidumbre.

La frustración empleada como medio para solucionar los problemas no conduce a metas satisfactorias

Los sentimientos de frustración, el descontentamiento y la insatisfacción son los medios de solucionar los problemas que "aprendimos" cuando éramos niños. Si un niño tiene hambre expresa su descontento mediante gritos y llantos. Una mano cálida y tierna aparece entonces mágicamente para darle leche. Al sentirse incómodo, de nuevo expresa su descontento mediante el llanto y torna a aparecer otra mano cálida y tierna que le proporciona comodidad. Por último, no son pocos los niños que continúan comportándose de esta manera, y así logran que les solucionen todos sus problemas padres superindulgentes. Todo lo que tienen que hacer es sentirse frustrados e insatisfechos y así tener solucionado el problema instantáneamente. Este modo de vida "opera" de manera satisfactoria con respecto a los nenes de pecho y los niños pequeños. Pero no opera, en absoluto, cuando se trata de la vida de los adultos. No obstante, muchos de nosotros continuamos practicándolo al sentirnos descontentos y al expresar nuestras quejas contra la vida, aparentemente con la esperanza de que la misma vida tenga piedad de nuestros males y corra a nuestro socorro para solucionarnos los

problemas en el caso de que nos sintamos lo suficientemente mal. Así, pues, Jim S. Empleaba inconscientemente esta técnica infantil con la esperanza de que alguna magia le pudiese proporcionar la perfección que anhelaba. Harry N., por otra parte, había practicado los sentimientos de frustración y de derrota de tan alto grado que éstos llegaron a hacérsele habituales. Los proyectaba, pues, hacia el futuro, a la espera del fracaso en el porvenir. Sus sentimientos habituales de derrota le impulsaron a crearse una autoimagen de persona vencida. Las ideas y las sensaciones caminan siempre unidas. Los sentimientos forman la tierra en que brotan los pensamientos y las ideas. Esta es la razón por la que se le ha aconsejado a través de todo este libro que debe imaginarse como persona que ha conseguido alcanzar el éxito, y, entonces, sentirse así desde ahora mismo.

2. LA AGRESIVIDAD

La agresividad excesiva y mal dirigida sigue a la frustración como la noche sigue al día. Esto fue comprobado, de manera definitiva, hace algunos años por un grupo de científicos de la Universidad de Yale que publicaron un libro titulado “La frustración y la agresividad” (Frustration and Aggressiveness, John Dollard, et al., Yale University Press, New Haven).

La agresividad misma no constituye una forma anormal de la conducta como alguna vez creyeran ciertos psiquiatras. La agresividad y la presión emotivas son condiciones necesarias para alcanzar una meta. Es mejor que empleemos, en la persecución de lo que queremos, una actitud agresiva que no una defensiva o meramente de intento. Debemos enfrentarnos agresivamente con todos los problemas. El hecho mismo de tener un importante fin que perseguir es suficientemente para crear una presión emocional en nuestra caldera que nos permita desempeñar las tendencias agresivas enfocadas a la consecución de la meta que nos proponemos alcanzar. No obstante, surgen siempre las dificultades cuando nos sentimos cercados o frustrados en el camino que habría de conducirnos a la meta deseada. La presión emocional es, entonces, contenida, y busca, inmediatamente, un orificio de salida. La agresividad mal dirigiga o empleada puede convertirse en una fuerza destructora. El trabajador que quiere darle a su jefe un puñetazo en la nariz, pero no se atreve a ello, llega a casa y le pega a su mujer y a sus hijos o simplemente le da de patadas al gato. O puede tornar la agresividad contra sí mismo, de manera sumamente parecida a la de cierto escorpión de la América de Sur, que se pica a sí cuando se halla irritado y muere a causa de su propio veneno.

Procure no desenfrenarse y perder el dominio de sí. Concentre su fuego

El tipo de la personalidad de fracaso no dirige su agresividad a la consecución de un fin que valga la pena. En vez de ello la suele emplear en canales que resulta tan autodestructivos como las úlceras, la alta presión arterial, las preocupaciones, el fumar con exceso, la sobrecarga nerviosa de trabajo, etc., o puede desarrollarla contra otras personas en las formas de irritabilidad, rudeza, murmuración, hallazgo de defectos, etc.

También puede ser que si las metas que el sujeto se ha impuesto son de carácter irrealista o imposibles de alcanzar, la solución del tipo de la personalidad de fracaso, cuando se encuentra con la derrota, consista en “tratar de volver a probar con más tozudez que siempre”. Ahora bien, cuando observa que sólo da cabezazos contra la

pared de piedra, entonces se imagina inconscientemente que toda la solución del problema reside en golpear el muro con más y más fuerza.

La respuesta a la agresividad consiste en no erradicarla, sino en comprenderla y en procurar hallar los canales verdaderos y apropiados para su expresión auténtica. Hace poco tiempo, el Dr. Konrad Lorentz, famoso médico vienés y no menos célebre especialista de sociología animal, dijo a los psiquiatras en el Centro de Postgraduados de Psicoterapia, de la ciudad de Nueva York, que el estudio de la conducta de los animales ha demostrado durante muchos años que la conducta agresiva es de naturaleza básica y fundamental, y que un animal no podrá sentir ni expresar afecto hasta que sus capacidades no hayan sido provistas de las debidas expresiones de agresión. El Dr. Emanual K. Schwartz, ayudante del decano del mencionado centro dijo que los discubrimientos del Dr. Lorentz han producido conclusiones a tremenda influencia para el hombre e incluso pueden llegar a requerir una revaluación total de las diversas opiniones que existen respecto a las relaciones humanas. Indican, dijo, que la provisión de una salida apropiada para la agresión es tan importante, si no más, que el proveernos de una salida para el amor y la ternura.

El saber da fuerza

Sólo mediante la comprensión de lo que es inherente al mecanismo psíquico se puede ayudar a la persona a manejar el ciclo de la frustración agresiva. La agresión mal dirigida consiste en la tentativa de dar en un blanco (la causa original) sin apuntar a ningún blanco. Esto, desde luego, no produce fruto alguno. No se puede solucionar un problema creando otro que tenga como causa el problema original. Si siente como si el problema que persigue solucionar se le divide o “escapa de las manos”, deténgase un momento y pregúntese: “¿Es que se halla operando mi mecanismo de la frustración?” “¿Qué es lo habrá frustrado mis planes?” Cuando observe que su respuesta es inadecuada, habrá andado un largo trecho del camino que conduce al dominio del problema. También esta observación con respecto a lo inapropiado de la respuesta le aliviará de remordimientos y preocupaciones cuando alguien se muestre rudo hacia usted, si cree en ello es debido, probablemente, no a un acto voluntarioso, sino a la influencia del mecanismo automático en el proceso de su funcionamiento. La presión del otros individuo ha descendido en alto grado y ya no puede usarla como fuerza impulsora destinada a alcanzar algún fin. El mecanismo de la frustración agresiva produce numerosos accidentes automovilísticos. La próxima vez que alguien se la muestre tosco entre el fárrago del tráfico, procure observar la siguiente conducta: en vez de ponerse agresivo, de tal modo que constituya una amenaza hacia sí mismo, dígase: “El pobre hombre no tiene nada contra mí personalmente. Quizá su esposa haya quemado las tostadas esta mañana, quizá no haya podido pagar la renta, o puede ser que le haya regañado su jefe”.

Adquisición de valores de seguridad mediante la presión emotiva

Cuando ve bloqueado el camino que le habría de llevar a la consecución de alguna meta importante, se siente en estado parecido al que una locomotora llena de vapor que no tiene a dónde dirigirse. Cuando se halle en ese caso, necesitará una válvula de seguridad que dé escape al exceso de vapor emocional que guarda en sus “calderas”. Las diversas clases de gimnasia y de ejercicios físicos conviértense, entonces, en

excelentes medios para sacudirse los impulsos agresivos. Resultan especialmente buenos los deportes que usted haya cultivado y domine con algún éxito: el golf, el tenis, etc. Muchas mujeres que se sienten frustradas reconocen intuitivamente el valor de los ejercicios musculares pesados en cuanto respecta al rechazamiento de la agresividad y sienten impulsos de destrozar todos los muebles de la casa luego de haberse puesto furiosas. Otro remedio excelente consiste en sacudirse la ira escribiendo lo que se le antoje. Por ejemplo, escriba una carta al individuo que haya sido la causa de su frustración o de su ira. Redacte los asuntos que le hayan herido. No abandone nada a la imaginación. Luego, queme la carta.

Lo mejor de todo consiste en canalizar la agresividad apuntándola al fin que se haya propuesto conseguir. El trabajo constituye siempre una de las mejores terapias y de los tranquilizadores más efectivos para serenar a un espíritu conturbado.

3. LA INSEGURIDAD

El sentimiento de la inseguridad se basa en el concepto o creencia de la insuficiencia e imperfección internas. Si nota que no "dispone de las fuerzas suficientes" para lo que se requiere de usted, es indudable que habrá de sentirse inseguro. Gran parte de nuestras sensaciones de inseguridad no se deben al hecho de que nuestros recursos interiores sean efectivamente inadecuados, sino que son debidos al hecho de que empleamos, para medirlos, inadecuados instrumentos de medición. Comparamos nuestras capacidades efectivas a las de un ser "ideal" absolutamente perfecto. El conceptuarse a sí mismo en términos absolutos conduce a la inseguridad.

La persona insegura siente que "debiera" ser buena, y punto. Que "debiera" ser feliz, y también punto. Que "debiera" obtener éxito, ser competente, etc., todo ello de manera redondeada y definitiva. Todos estos son objetivos dignos y de gran valor, más no se deben pensar en ellos, al menos en su sentido absoluto, como fines que conquistar, sino como en algo que hay que alcanzar más que como en algo que "se debiera" ser.

Ya que el hombre es un mecanismo que lucha por la consecución de sus fines, el "ser" cumple solamente sus funciones cuando está moviéndose hacia delante "en busca de algo". ¿Recuerda la comparación de la bicicleta de que hablamos en el capítulo anterior? El hombre sólo mantiene su balanceo, equilibrio y sentido de seguridad cuando camina en persecución de algo, cuando busca algo. Cuando se halla pensando en sí mismo como en un sujeto que había tenido una meta hacia que orientarse, el hombre se convierte en un ser estático y pierde, entonces, la seguridad y el equilibrio en que se hallaba cuando se dedicó a moverse hacia delante "en busca de algo". El hombre que se halla convencido de su "bondad" en un sentido absoluto no sólo carece del incentivo de hacerse mejor, sino que también se siente inseguro a causa de que tiene que defender su ilusión y pretensiones acerca de su supuesta bondad. "El hombre que cree haber llegado a su fin, ya ha agotado su utilidad para nosotros", me dijo, recientemente, el presidente de una gran firma comercial. Cuando alguien llamaba "bueno" a Jesús, Él le reprendía: "¿Por qué me llamas bueno? Sólo hay uno bueno, y Ése es el Padre." A San Pablo se le consideraba generalmente como a un hombre bueno, más su actitud era la siguiente: "Yo mismo considero que no he llegado a la perfección … pero trato de ir hacia el fin".

Asiente los pies en la tierra firme

Es inseguro el tratar de permanecer en la punta de un pináculo. Trate metalmente de descender de su caballo y sentirá mayor seguridad.

Ello tiene aplicaciones sumamente prácticas. Cuando un equipo que participa en un campeonato comienza a considerarse "campeón", ya no tiene en el futuro conquista por la que luchar, mas se ve obligado a defender su campeonato. Los campeones, pues, defienden algo, y, al mismo tiempo, tratan de demostrar "algo". Las personas que se sienten oprimidas luchan por hacer algo, y, con frecuencia, sólo logran sacar algún trastorno de todo ello.

En otros tiempos conocí a un boxeador que luchó muy bien hasta que conquistó el campeonato. Fue vencido en la siguiente lucha y perdió lo que tan bien había conseguido. Ello le produjo una gran desilusión. Mas, poco tiempo después de haber perdido el título, volvió a luchar bien y reconquistó el campeonato. Un manager, que conocía a la perfección el oficio a que se dedicaba, le aconsejó sabiamente: "Usted podrá luchar tan bien como un campeón en el momento en que se dé cuenta de una sola cosa: cuando suba al ring, piense en que no está defendiendo el título, sino en que va a tratar de conquistarlo. Ya no lo posee; lo dejó en la lona en el instante en que comenzó a resbalar por las cuerdas".

La actitud mental que engendra la inseguridad consiste sólo en "el modo" con que se enfrenta uno a las cosas y los acontecimientos. Hay un modo de substituir el fingimiento y la pretensión por la "verdadera" realidad. Consiste en la manera de demostrarse a sí mismo y a los demás individuos la superioridad propia. Mas ello conduce a la autoderrota. Si usted es perfecto y superior ahora, entonces no tiene necesidad de luchar, de aferrarse a algo ni tampoco de intentar nada que le conduzca a un perfeccionamiento. En efecto, si usted posee esta idea de sí mismo ello puede ser considerado como la mayor evidencia de que en realidad no es un sujeto superior, ya que no intenta hacer nada para "probarlo". Así, sólo pierde la lucha y la voluntad de ganar.

4. LA SOLEDAD

Todos nosotros solemos hallarnos solos a veces. Ello constituye el tributo natural que pagamos por ser humanos y sujetos individuales. Mas en el sentimiento extremo y crónico de la soledad –de haber sido separados de las gentes- el que forma uno de los síntomas más notables del mecanismo del fracaso.

Este tipo de soledad se produce por un enajenamiento de la vida. Es pues, la soledad de su "Yo" real. La persona que se siente enajenada de su ser real se ha cortado a sí misma el contacto básico y fundamental con la vida. La persona solitaria se crea con frecuencia un círculo vicioso. A causa del sentimiento de enajenación de sí mismo, los contactos humanos del individuo no son muy satisfactorios y poco a poco va convirtiéndose en un recluso social. Al hacer esto se autoprohibe el paso por las sendas que le conducían a hallarse a sí mismo, lo que, al mismo tiempo, le obliga a perder las actividades sociales en que debería participar con las personas ajenas. Hacer algo en colaboración con el prójimo y hallar satisfacción en hacerlo nos ayuda a olvidarnos de nosotros mismos. Al participar en una conversación estimulante, al danzar o jugar juntos, o, por otra parte, al colaborar con la gente en la persecución de una meta común, nos interesamos en algo más que de nuestros propios espejismos y pretensiones. Conforme vamos conociendo más al prójimo, sentimos menor necesidad de mostrarnos pretenciosos. Nos "deshelamos" y nos convertimos en sujetos más naturales. Cuanto más nos dediquemos a ello, sentiremos mejor que debemos alejarnos de nuestros

“castillos de arena” y pretensiones para sentirnos más cómodos con el hecho “de ser nosotros mismos”.

La soledad constituye un “modo de conducta humana” que no labora en el desarrollo de la personalidad

La soledad es sólo un medio de autoprotección. Las líneas de comunicación con el prójimo –especialmente, cualquiera de los lazos emocionales con el mismo-, quedan cortadas. Representan el modo de proteger a nuestro ser “idealizado” contra los riesgos de diversa índole, el dolor y la humillación. La personalidad solitaria teme a la gente. La persona solitaria se queja con frecuencia de que no tiene amigos y que no hay gente con la que ella pueda mezclarse. En la mayoría de los casos arregla los cosas involuntariamente, de tal manera que pueda justificar su actitud pasiva, esto es, tratar de que los otros vengan hacia ella, que el individuo ajeno dé el primer paso. Jamás se le ocurre que ella debe también contribuir con algo a las diversas situaciones sociales.

Sean cuales fueren sus sentimientos, fuércese a mezclarse con otras personas. Luego del primer intento, se hallará en una atmósfera más cordial sintiéndose cada vez más a gusto si persiste en ello. Procure cultivar algún arte o gracia de carácter social con que contribuya a la felicidad del prójimo: la danza, el bridge, tocar el piano, el tenis, la conversación, etc. Es un antiguo axioma psicológico el que nos habla de que la constante exposición al objeto de nuestros temores nos inmuniza el miedo. Conforme la persona solitaria prosiga forzando las relaciones sociales –no de forma pasiva, sino activamente- hallará, poco a poco, que la mayoría de la gente es de naturaleza amistosa y que es aceptada por ésta. La vergüenza y la timidez comenzará a desaparecer, y, entonces, el individuo se hallará más cómodo en la presencia de otras personas que consigo mismo. La experiencia de que es aceptado por la sociedad le capacitará también a autoaceptarse.

5. LA INCERTIDUMBRE

Elbert Hubbard dijo: “El mayor error que puede cometer el hombre consiste en el temor de cometerlo”.

La “incertidumbre” es una “manera” de evitar los errores y la irresponsabilidad. Esta actitud se basa en la falaz premisa de que si no se adopta una decisión, nada se podrá hacer bien. El “estar equivocado” sujeta a horrores indescriptibles a la persona que tiende a concebirse como perfecta. Nunca se equivoca y hace perfectamente todas las cosas. Si fuera a equivocarse alguna vez, su imagen de la perfección y su “Yo” todopoderoso derrumbaríase al instante. Por lo tanto, la decisión de hacer se convierte, para el individuo en este carácter, en un asunto de vida o muerte.

Una de las maneras de la incertidumbre consiste en evitar tantas decisiones como sean posibles. Otro modo estriba en disponer de un chivo expiatorio al que culpar del error propio. El tipo de personalidad perfecta suele adoptar decisiones temerarias, prematuras y atrabiliarias. El atreverse a adoptarlas no le ofrece ningún problema: es un individuo perfecto. En cualquier caso, carecer de razón es imposible para él. Entonces, ¿por qué habría de considerar los hechos y sus consecuencias? Es capaz de continuar manteniendo esta ficción, incluso cuando las cosas le han salido al revés de lo que pensaba, simplemente convenciéndose que ello consistió en el error de alguna otra persona. Es fácil, entonces, observar por qué yerran los dos tipos que acabamos de

describir. Uno se halla sumergido constantemente “en agua hirviendo”, debido a sus impulsivas y mal consideradas acciones, mientras que el otro se halla intimidado a causa de su absoluta falta de acción. Para decirlo con otras palabras, el modo de ser que para tener razón se halla basado en la “incertidumbre” tampoco labora en beneficio del individuo de este tipo.

Nadie está en lo cierto durante todo el tiempo

Crea que no se requiere que un hombre esté en lo cierto el ciento por ciento de todo el tiempo. Ningún bateador del béisbol tiene un 1,000 de promedio. Si acierta tres de cada diez tantos solemos considerarlo bueno. El gran Babe Ruth, que mantuvo el record del mayor número de home runs, también tenía el record de la mayor cantidad de strike-outs. Reside en la propia naturaleza de las cosas el que progresemos mediante los hechos, cometiendo errores y corrigiéndolos mientras los estamos haciendo. Un torpedo guiado llega al blanco luego de haber cometido una serie de errores y de haberlos ido corrigiendo en el curso de su carrera. Desde luego, usted no podrá corregir el curso de su propio camino si todavía no ha emprendido la marcha. Así, pues, en ese estado, no podrá transformar no corregir nada. Debe considerar los hechos conocidos de una situación determinada, imaginar las diversas consecuencias de los distintos cursos que emprenda al actuar, escoger uno de los que le parezca ofrecerle la mejor solución y arriesgarse en él. Podrá, entonces, corregir su camino en la propia marcha.

Sólo “las gentes pequeñas” nunca se equivocan

Otro medio auxiliar para superar la incertidumbre consiste en confiar en el papel que desempeña la autoestimación en cuanto se refiere a emprender una decisión. Mucha gente no se decide a hacer algo a causa de que teme perder la autoestimación en el caso de llevar la decisión a la práctica y que ésta resulte equivocada. Procure emplear el autoaprecio en su propio beneficio en vez de usarlo contra sí mismo, y trate, al mismo tiempo, de convencerse de esta verdad: los grandes hombres y las grandes personalidades cometen errores y siempre los reconocen; es sólo la persona insignificante la que teme admitir que se ha equivocado.

“Ningún hombre llega a hacerse grande o bueno si no ha cometido grandes y numerosas equivocaciones”, decía Gladstone. “He aprendido más de mis errores que de mis éxitos”, dijo Sir Humphry Dhabi. “Aprendemos mucho mejor a ser prudentes y sabios a causa de nuestros errores que de nuestros éxitos; descubrimos, con frecuencia, lo que debemos hacer al averiguar lo que no debimos realizar, y, probablemente, en hombre que nunca cometió un error, tampoco logrará descubrir nada”. –Samuel Smiles. “Mr. Edison trabajaba incesantemente sobre un problema empleando el método de la eliminación; si alguien le llegaba a preguntar si no le producían desaliento los intentos desafortunados, él le replicaba: ‘No, no me desanimo, porque cada intento fracasado lo descarto de mi investigación y ello representa otro paso hacia delante’. –Mrs. Tomas A. Edison.

6. EL RESENTIMIENTO

Cuando el tipo de personalidad de fracaso trata de hallar un chivo expiatorio o excusa para justificar su error, culpa frecuentemente a la sociedad, al "sistema", a la vida o a las diversas "vaciedades" que suele hallar en todo. Se llena de resentimiento al observar el éxito y la felicidad de los otros, ya que ello le demuestra que la vida le ha proporcionado "a él" pocas oportunidades y le ha tratado rigurosamente. El resentimiento constituye un intento de hacernos pasar nuestros propios fracasos explicándonoslos en términos de los malos tratos y de las injusticias que nos ha hecho experimentar la vida. Mas la tratar de remediar la derrota, el resentimiento constituye un medio de curación que es peor que la misma enfermedad. Es un veneno mortal para el espíritu, hace imposible la felicidad y contribuye al gasto de tremendas energías que pudieran ser aplicadas a satisfacer un fin deseado. La persona que se siente constantemente agraviada y "carga una viga" sobre el hombro, no se nos manifiesta, desde luego, como el mejor compañero o colaborador posibles. Cuando sus colaboradores no le tratan cordialmente o el jefe le señala algunas deficiencias en su trabajo, entonces toma ello como razones adicionales con que ha de alimentar un resentimiento aún mayor.

El resentimiento es sólo un "medio" que conduce al fracaso

El resentimiento es también un modo de hacer que nos sintamos importantes. Mucha gente logra una satisfacción perversa al sentirse agraviada. La víctima de la injusticia o el individuo que ha sido maltratado, manifiéstanse superiores, moralmente, al individuo que le ocasionó la injusticia o le produjo el mal.

El resentimiento constituye también un "modo" o un intento de borrar o erradicar un agravio imaginado o una injusticia que ya aconteció. La persona resentida trata de demostrar su caso, por así decirlo, ante el jurado de la vida. Si puede mostrarse lo suficientemente resentida, y, por lo tanto, comprobar la injusticia, algún proceso mágico llegará a recompensarla "por no ser así" el acontecimiento o la circunstancia que le hubo causado el resentimiento. En este sentido, el resentimiento aparece como una resistencia mental a la no aceptación de lo que ya hubo ocurrido. La palabra, por sí misma, procede de dos vocablos latinos: re, que significa "repetición", y sentire, que denota "sentir. El resentimiento se basa en la "recreación" emotiva o en la vuelta a la lucha contra un suceso que ya aconteció. En tal caso, el resentido nunca podrá obtener la victoria, ya que trata de luchar contra lo imposible: cambiar el pasado.

El resentimiento produce una autoimagen inferior

El resentimiento, incluso cuando se basa en injusticias y agravios reales, no constituye el modo de vencer. Rápidamente se convierte en hábito emotivo. Si uno se acostumbra a sentirse víctima de la injusticia, pronto comienza a imaginarse a sí mismo en el desempeño del papel de persona victimada. El individuo lleva constantemente consigo un sentimiento interior que le obliga a buscar una excusa con que justificarse. Entonces le es fácil observar la "evidencia" de la injusticia o suponerse que ha sido agraviado, inclusive mediante la más inocente de las advertencias que le hayan sido hechas en cualquier circunstancia.

El resentimiento habitual conduce, invariablemente, a la autopiedad, que es el peor de los hábitos emocionales que uno puede cultivar. Cuando el individuo llega a asimilar firmemente estos hábitos, no se siente "bien" ni "natural" en el momento en

que se halla privado de ellos. Entonces, comienza a analizar en busca de injusticias cuanto le acontece. Alguien ha dicho que esa clase de gente sólo se siente bien cuando se halla en un estado de miseria moral o de desgracia absoluta.

Los hábitos emocionales del resentimiento y de la autoconmiseración van unidos a una autoimagen inferior e inefectiva: El individuo comienza a imaginarse a sí mismo como persona digna de piedad y como víctima destinada a la desgracia.

La causa real del resentimiento

Recuerde que el resentimiento no se produce por la acción injusta de las personas, los acontecimientos o las circunstancias. Se produce por las propias respuestas y reacciones emocionales del individuo. Solamente la misma persona tiene poder sobre el resentimiento y sólo ella podrá dominárselo firmemente, convenciéndose a sí misma de que éste y la conmiseración no constituyen, de ninguna forma, los medios que han de llevarla al éxito y a la felicidad, sino al contrario, que son los caminos que habrán de conducirla a la derrota y a la desgracia.

En tanto un individuo abrigue resentimientos, será literalmente imposible para él imaginarse como sujeto lleno de confianza, independientemente y decidido, o sea, no podrá manifestarse como “capitán de su propia alma” ni “dueño de su destino”. La persona resentida trata siempre de pedirle las riendas a los otros individuos. Está constantemente dispuesta a que le dicte el prójimo cómo debe sentir y comportarse. Se hace totalmente dependiente del ser ajeno lo mismo que los mendigos. Propone demandas y reclamaciones irrazonables a los demás individuos. Por otra parte, si alguien quisiera hacerla feliz, la víctima de estos hábitos se mostrará más resentida aún y no se prestaría a ello. Si el resentido “cree” que otras personas le deben gratitud eterna o reconocimiento constante a causa de su valor superlativo, multiplicará el resentimiento en el caso de que estas “deudas” no le lleguen a ser pagadas. Si la vida le debe el modo de subsistir, el resentimiento mostrará mayor resentimiento aun si éste tarda en llegarle.

El resentimiento, pues, no se aviene bien con la persecución de una meta creadora. En el proceso de la búsqueda de un fin el individuo es siempre el “actor” y nunca “el recipiente pasivo”. El individuo se marca sus propios objetivos y cree que nadie le debe nada. El sujeto no se responsabiliza, entonces, de su propio éxito y felicidad y el resentimiento no tiene cabida en la autoimagen, y, a causa de ello, éste no forma un “mecanismo de fracaso”.

7. FUTILIDAD

Quizás cuando haya leído este capítulo llegará a pensar que pueden existir personas que han logrado obtener éxito y felicidad no obstante las frustraciones, la agresividad mal dirigida, los resentimientos, etc. que hayan podido experimentar. Más no esté seguro de ello. Mucha gente adquiere los símbolos externos del éxito, pero cuando tratan de abrir el arca del tesoro, escondida durante tanto tiempo, suelen hallarla vacía. Se produce algo así como si el dinero que con tanto afán han tratado de conseguir se les volviera de pronto falso en sus propias manos. Para decirlo con pocas palabras: han perdido la capacidad de divertirse. Y cuando se ha perdido la capacidad de gozar de la vida, ninguna cantidad de riquezas –ni ninguna otra cosa tampoco-, podrá conducir a

la felicidad ni al éxito. Esta clase de personas llegan a obtener el dinero del éxito, mas cuando van a abrirlo y lo rompen se encuentran con que éste era vano o estaba vacío.

La persona que posee la capacidad de gozar y de divertirse, incluso con su propio Yo individual, hallará alegría en muchas de las cosas más ordinarias, simples y triviales de la vida. También logrará gozar de cualquier éxito de aspecto material que haya obtenido. La persona cuya capacidad de divertirse ha muerto no podrá gozar de nada. No le valdrá la pena de dedicarse a obtener un fin. La vida se le habrá de presentar como un terrible ladrón. Nada tendrá valor para ella. Se puede ver a esta clase de individuos pululando en los clubes nocturnos, durante noche tras noche, tratando de convencerse a sí mismos de que están divirtiéndose. Viajan constantemente de lugar a lugar, se entremezclan en multitud de grupos y siempre esperan divertirse, mas en realidad constantemente se hallan buscando una cáscara vacía. La verdad es que la alegría acompaña el proceso creador que encierra en sí mismo la lucha por alcanzar un objetivo. Es posible obtener un éxito fantasma, mas cuando lo consigue, el sujeto de esta clase se halla condenado a recibir una alegría nueva y privada de sentido.

La vida es valiosa cuando el sujeto lucha por alcanzar objetivos de valor

La sensación de vacío o "futilidad" constituye el principal síntoma de que el sujeto no vive creadoramente. El individuo, en este caso, no dispone de ningún fin que le resulte lo suficientemente importante, o no emplea sus talentos y esfuerzos en la lucha que habría de llevarle a la consecución de un objetivo valioso. La persona que se siente carente de propósitos llega a la pesimista conclusión de que "la vida no tiene propósitos". El individuo que no se dispone a conseguir un fin valioso concluye afirmando que "la vida no vale nada". La persona que carece de un trabajo importante se queja de que "no hay nada que hacer". El individuo que se halla entregado activamente a la lucha por la vida o que hace todo lo posible por alcanzar un fin importante no se expresa con filosofías pesimistas, las cuales conciernen, únicamente, a "la futilidad de una vida sin sentido".

La futilidad no constituye el "medio" indicado para llevarnos a la victoria

El mecanismo del fracaso llega a autoperpetuarse si no nos atrevemos a dar el primer paso que ha de conducirnos a romper su círculo vicioso. La futilidad, cuando uno ha llegado a experimentarla, puede convertirse en un "medio" de evitar el esfuerzo, el trabajo y la responsabilidad. Se convierte en una excusa o en la justificación de una vida carente de sentido creador. Si todo es vanidad, si no hay nada nuevo bajo el sol, si no vamos a lograr la alegría de vivir en ningún sitio, ¿por qué, entonces, nos hemos de molestar? ¿Por qué, además, habríamos de intentar de hacer nada? Si la vida sólo nos proporciona esfuerzo y fatiga; si trabajamos durante ocho horas cada día con el objeto de adquirir una casa en donde dormir; si hemos de reposar ocho horas para levantarnos y comenzar una nueva jornada de trabajo… ¿Para qué excitarnos por tan poca cosa? Todos estos razonamientos intelectuales se desvanecen, sin embargo, y llegamos a experimentar alegrías y satisfacciones cuando logramos escapar al "instrumento de tortura" y cesamos de darle vueltas al círculo vicioso de la futilidad, nos elegimos un fin determinado que perseguir y, en seguida, nos lanzamos el camino que, victoriosamente, habrá de conducirnos a la obtención de nuestro propósito.

La futilidad y la imagen inadecuadas suelen ir juntas

La futilidad puede también constituir el síntoma de una autoimagen inadecuada. Es imposible aceptar psicológicamente algo que uno cree que no lo pertenece o no se aviene con su Yo. La persona que mantiene una mezquina autoimagen puede guardar tendencias negativas durante tanto tiempo que, al conseguir un éxito genuino, llegue a incapacitarse a aceptarlo psicológicamente para poder gozar del mismo. Puede inclusive sentirse culpable de su autoimagen como si la hubiera robado. La autoimagen negativa quizás espolee a tal persona a la consecución del éxito mediante el bien conocido principio de la supercompensación, mas ello no obsta para que yo me muestre partidario de la teoría de que el individuo debe enorgullecerse de su complejo de inferioridad o estar agradecido de poseerlo a causa de que a las veces logre adquirir, mediante éste, los símbolos del éxito. Cuando, finalmente, esta clase de persona los conquista, siente poca satisfacción en ello ya que es incapaz de "acreditar" a su propia mente la obtención del éxito. Para el resto del mundo, ésta es una persona que ha obtenido el éxito. Mas el mismo sujeto habrá de sentirse inferior e indigno, casi como si fuese un ladrón que hubiera robado "la relación de los símbolos" que él creyó sumamente importante. "¡Si mis amigos y asociados pudieran saber qué clase de tipo soy!", se dirá el aludido personaje.

Esta reacción es tan común que los psiquiatras la deminan "el síndrome del éxito" y se refiere al hombre que se siete culpable, inseguro y lleno de ansiedad cuando percibe que ha obtenido lo que deseaba. Esta es la razón a que se debe que el vocablo "éxito" se haya convertido para el sujeto de este tipo en una mala palabra. El verdadero éxito nunca daña a nadie. La lucha por la obtención de los fines más importantes para el individuo, no como "reacción de símbolos" sino en cuanto concierne a la avenencia que guarda con las más profundas necesidades de la persona, es siempre saludable. El esfuerzo que dedicamos a alcanzar un éxito real –el éxito logrado mediante la lucha-, al través de un proceso creador, nos produce grande satisfacción interior. La lucha llevada a cabo para conseguir un éxito fingido con el que arranquemos la admiración de los demás producirá siempre una satisfacción simulada.

Eche un vistazo a las metas negativas, pero enfoque la imaginación a los fines positivos

Los automóviles vienen equipados con "indicadores negativos" que se colocan enfrente del conductor para anunciarle el momento en que no carga la batería, cuando se recalienta el motor o la presión del aceite está demasiado baja, etc. La ignorancia de estas indicaciones negativas puede producir la ruina del coche. Sin embargo, no hay necesidad de sentirse indebidamente molesto cuando algunas de estas señales indican las necesidades que el automóvil requiere en este mismo instante. Simplemente, se le detiene en la primera gasolinera o en el primer garage que se encuentra y se adopta la necesaria acción positiva con qué corregir las deficiencias del vehículo. Una indicación negativa no significa que el automóvil no sea bueno. Todos los autos se recalientan a veces.

No obstante, el conductor del automóvil no debe mirar al tablero de control exclusiva y continuamente. El hacerlo así pudiera resultar desastroso. Tiene que enfocar su mirada a través del cristal, observar por dónde va, mantener la atención en la meta que persigue y a dónde quiere ir. El conductor sólo mira a los indicadores negativos muy de vez en cuando. Cuando hace esto, no mantiene por mucho tiempo la mirada sobre ellos. Enfoca rápidamente la vista en el camino que extiende delante de él y concentra la atención en la meta positiva que se propone alcanzar.

Cómo emplear la ideación negativa

También nosotros debiéramos adoptar una actitud similar en cuanto concierne a nuestros síntomas negativos. Yo mismo soy un firme creyente en lo que respecta a la "ideación negativa" cuando ésta es empleada con la debida corrección. Necesitamos "tener conciencia" de las ideas negativas de tal modo que podamos guiarnos, con respecto a ellas, con toda claridad. El jugador de golf necesita conocer donde están los hoyos y las trampas, pero no debe pensar continuamente en el hoyo a donde él no quiere dirigirse. Su mente "mira" al hoyo pero "se fija" en la yerba. El empleo correcto de este tipo de "ideación negativa" puede ayudar a conducirnos al éxito, si 1) nos mostramos lo suficientemente sensibles a la acción negativa de modo que ésta pueda servirnos de aviso de peligro. 2) reconocemos "lo negativo" por lo que en sí mismo, o sea, algo indeseable, algo que no queremos algo que no nos va a proporcionar la verdadera felicidad. 3) adoptamos la inmediata acción correctiva y la substituimos por el opuesto factor positivo inherente al mecanismo de éxito. Con esta práctica nos iremos creando, en el transcurso del tiempo, cierta clase de reflejo automático que se convertirá en parte de nuestro sistema de guía. El depósito de datos retroactivos y negativos de la retroacción funcionará como una especie de control automático, para ayudarnos a sortear claramente el rumbo de los fracasos y conducirnos al éxito.

Capítulo Décimo

Procedimientos para la extirpación de las cicatrices emotivas o maneras de adquirir un nuevo optimismo.

Cuando el individuo es víctima de un daño físico, tal como un corte en el rostro, el mismo cuerpo forma tejidos cicatrizantes más tensos y espesos que la carne original. El propósito del tejido de la cicatriz consiste en formar una cubierta o concha que es el modo natural de proteger la herida contra otro daño que se pudiera ocasionar en el mismo sitio. Si un zapato mal conformado roza contra una parte sensitiva del pie, el primer resultado de la rozadura es de dolor y sensaciones molestas. Pero de nuevo la Naturaleza nos protege contra ulteriores dolores y daños mediante la formación de callos que son a modo de cubiertas protectoras.

Estamos muy inclinados a hacer la misma cosa siempre que recibimos un agravio emocional, cuando alguien nos “hiere” o “nos frota a cotrapelo”. Formamos cicatrices para autoprotección, nos sentimos muy aptos para llegar a ser duros de corazón, insensibles hacia el mundo y recogernos dentro de una corteza protectora.

Cuando la Naturaleza necesita ayuda o asistencia

Al formar los tejidos de las cicatrices, la Naturaleza tiene la intención de ayudarnos. No obstante, en nuestra moderna sociedad, los tejidos de las cicatrices, sobre todo si se nos forman en el rostro, pueden actuar contra nosotros en vez de desempeñar un papel que resulte en nuestro favor. Consideremos, por ejemplo, el caso de Mr. George T., un joven abogado que tiene por delante un porvenir lleno de promesas. Era un individuo afable, lleno de amabilidad personal cuando, de pronto, sufrió un accidente automovilístico que le dejó una cicatriz horrible en medio de la mejilla izquierda, próxima al ángulo izquierdo de la boca. Ello parecía amenazarle el buen éxito de su carrera. Otro corte, precisamente encima del ojo derecho, le hacía elevar la ceja superior poniéndosela tensa cada vez que hablaba, de tal modo que le hacía cobrar una apariencia grotesca. Cada vez que se miraba en el espejo del cuarto de baño veía una imagen repulsiva. La cicatriz de la mejilla le produjo una risa perpetua de soslayo, o, como él se expresaba, que le había impreso un aspecto terrible. Después de haber abandonado el hospital, perdió su primer caso en los tribunales y estaba seguro de que su “terrible” y grotesca apariencia había influido en los jurados. Sentía que a sus viejos amigos les repelía y repugnaba ahora debido a su nuevo aspecto. ¿Era sólo imaginación suya el creer que incluso su propia esposa le rechazaba débilmente cuado la besaba?

George T. Comenzó a abandonar los casos que le habían encomendado. También empezó a beber durante el día. Se hizo irritable, hostil y con algo así como si fuera un recluso.

El tejido de la cicatriz del rostro le formó una correosa protección contra los futuros accidentes automovilísticos. Mas en la sociedad en que George vivía, los daños físicos que había experimentado en la cara no contribuirían a favor de su buena suerte. Se hizo más susceptible que nunca a las heridas sociales, a las injurias y a los diversos peligros en vez de constituir una protección de su persona.

Si George hubiera sido un hombre primitivo y hubiese recibido las cicatrices faciales en un encuentro con un oso o un tigre furioso, estas mismas cicatrices habría contribuido a hacerle más aceptable aun entre sus amistades. Inclusive en tiempos

recientes los viejos soldados tenían a orgullo el mostrar sus “cicatrices de los combates”, y hoy mismo, en las ilegales sociedades de duelistas en Alemania, una cicatriz de sable constituye una señal de distinción.

En el caso de George, la naturaleza tuvo buenas intenciones pero necesitaba una ayuda. Requería que le restaurasen su antiguo rostro extirpándole el tejido de la cicatriz y retornándole sus antiguos rasgos.

Luego de la intervención quirúrgica el cambio que experimentó en su personalidad fue verdaderamente notable. Otra vez se convirtió en un hombre de buen carácter y lleno de confianza en su destino. Inmediatamente cesó de beber. Abandonó su actitud de lobo solitario, regresó a la sociedad y otra vez tornó a ser un miembro de la especie humana. En realidad, había vuelto a hallar una “nueva vida”.

Esta nueva vida, sin embargo, había vuelto a surgir sólo indirectamente mediante la operación de cirugía plástica que se le aplicó en los tejidos físicos. El agente curativo real consistió en la extirpación de las cicatrices emocionales, la adopción de la seguridad contra las “heridas” sociales, la curación de los daños y agravios emotivos y la restauración de su autoimagen como miembro aceptable de la sociedad, lo cual en su caso, hizo posible la cirugía.

Cómo las cicatrices emocionales alejan de la vida al individuo

Hay mucha gente que posee cicatrices emocionales internas sin haber nunca padecido heridas físicas. El efecto que éstas producen en la personalidad es el mismo que en las heridas reales. Estas personas han sido agraviadas o heridas en el pasado por algún sujeto. Para resguardarse en el futuro de los agravios procedentes de esas fuentes se forman los callos espirituales o cicatrices emotivas con qué protegerse el ego. Estos tejidos cicatrizantes no sólo “protegen” a las víctimas que les causó el daño sino que también las “protege” contra todos los seres humanos, o sea, se erigen una muralla emocional a través de la cual no podrá pasar ningún amigo.

Cierta mujer que había sido “agraviada” por un hombre, hizo el voto de no volver a confiar jamás en ningún varón. El niño cuyo cruel padre o maestro “le hace trizas” el ego, puede hacer la promesa de no tornar a fiarse de ninguna autoridad en el futuro. El hombre cuyo error ha rechazado una mujer, quizá se proponga no volver a apasionarse de ningún ser humano en el futuro.

Como en el caso de una cicatriz facial, la protección excesiva contra la fuente original del agravio nos puede convertir en seres más susceptibles y, por lo tanto, más vulnerables al daño en otras áreas de nuestro espíritu. La muralla emocional que construimos como protección contra el daño que nos pueda hacer una persona determinada nos separa de los otros seres humanos y de nuestros egos reales. Como hemos señalado anteriormente, la persona que se siente solitaria o fuera de contacto con los otros seres humanos también se siente fuera de contacto con respecto a su ser real y a la propia vida.

Las cicatrices emocionales cooperan en la formación de delincuentes juveniles

El psiquiatra Bernard Holland ha señalado que aunque los delincuentes juveniles parecen ser sumamente independientes y tienen la reputación de mostrarse jactanciosos, particularmente con respecto al odio que suelen manifestar a cualquier autoridad, suelen

protestar demasiado. Debajo de la dura concha exterior que ostentan, dice el doctor Holland, “son personas de vulnerables y blandas contexturas internas que desean siempre depender de otros individuos que se muestran más fuertes que ellos mismos”. Sin embargo, no pueden mantener estrechas relaciones con nadie porque tampoco se atreven a confiar en ningún ser humano. Alguna vez, en el pasado, fueron ofendidos por alguien a quien consideraban sumamente importante, y ahora no osan “abrirse”, para evitar volver a ser heridos. Permanecen constantemente manteniendo sus defensas psíquicas en situación de alerta, y, con el objeto de preservarse de ulteriores rechazamientos y dolores, suelen ser los primeros en atacar. De tal modo, se alejan de las personas que les amarían sinceramente si les dieran la mitad de una oportunidad para poder ayudarles.

Las cicatrices emocionales crean una “auto-imagen” estropeada y repugnante

Las cicatrices emocionales guardan, también, para nuestro ego otro efecto adverso: nos llevan al cultivo de una autoimagen estropeada, llena de cicatrices y repulsiva. Ello es, a la imagen de la persona que no gusta ni es aceptada por ningún ser humano y a la del individuo que no puede hallarse bien en el mundo en que vive.

Las cicatrices emotivas provienen contra la vida creadora e impiden al hombre manifestarse libremente –así lo indica el Dr. Arthur W. Combs- “como individuo completo”. El doctor Combs, profesor de Psicología Pedagógica y consejero de la Universidad de La Florida, dice que el objetivo de cada uno de los seres humanos debiera consistir en convertirse “en individuo completo”. Ello, manifiesta, no es algo con que usted haya nacido sino algo que debe lograr. Las “individualidades completas” poseen las siguientes características:

1. Se ve así mismas como personas que gustan; poseen grandes capacidades y son queridas y aceptadas por todo el mundo.
2. Poseen un alto grado de autoaceptación.
3. Poseen un alto sentido de unión con el prójimo.
4. Poseen un vasto “depósito” de informaciones y conocimientos.

La persona marcada con cicatrices emocionales no sólo dispone de una autoimagen que la imposibilita para hacer nada, que no gusta ni es querida por nadie, sino que también es víctima de una imagen hostil del mundo en que vive. Su primera relación con el mundo está llena de hostilidad y sus tratos con el prójimo no se basan en el daca y toma, en la cooperación, en el trabajo conjunto, en el goce social, etc., sino en los conceptos de superar, de combatir y de protegerse. Tampoco es capaz de sentir caridad hacia nadie ni hacia sí misma. Las sensaciones de frustración, de agresión y de soledad forman el precio que paga por todo ello.

Tres reglas para inmunizar los agravios emocionales

1. SEA DEMASIADO GRANDE PARA QUE PUEDA SENTIRME AMENAZADO

Mucha gente se siente terriblemente ofendida por diminutos “picotazos”, o, como solemos decir en la “jerga” social, por cualquier “alfilerazo”. Todo el mundo conoce a alguien que, ya sea en el seno de la familia , la oficina o en el círculo de amigos, se muestra demasiado sensitivo y susceptible a las palabras y a los actos de los demás, de tal como que se halla constantemente en guardia tomando como ofensa cualquier acto o vocablo inocente que presencia u oye.

Es un hecho psicológicamente bien conocido que la persona que se suele ofender con la mayor facilidad, posee también el grado más bajo de estimación propia. Nos sentimos ofendidos por aquellas palabras o actos que concebimos como amenazas a nuestro ego o a nuestra autoapreciación. Las supuestas amenazas emotivas, que resbalan desapercibidas por la sensibilidad de la persona que posee el conocimiento de su propia estimulación, producen, sin embargo, entre las personas descritas, terribles conmociones psíquicas. Incluso los punzazos y heridas reales que infligen terribles agravios al ego del individuo que posee un sentido de baja estimación, no causa ninguna mella al ego del sujeto que piensa bien de sí mismo. Es sólo el individuo que se siente indigno quien duda de sus propias capacidades, tiene pobre opinión de sí mismo y se siente celoso desde la punta del zapato hasta la copa del sombrero. Es la persona que duda secretamente de su propio valor y la que se siente insegura, la que ve amenazas hacia su ego donde no existen, la que suele exagerar y sobreestimar el daño potencial que le pueden producir las amenazas reales.

Todos necesitamos cierta dosis de ego-sensibilidad y de flexibilidad para poder protegernos de las amenazas reales y supuestas que recaigan sobre nuestro ego. No sería prudente que todo nuestro cuerpo físico quedara cubierto completamente por una dura callosidad o una concha de tortuga. De esa forma, rechazaríamos los diversos placeres delas sensaciones. Pero nuestro cuerpo posee una capa de piel exterior, la epidermis, que nos ha sido dada con el propósito de protegernos de la invasión de bacterias, pequeñas hinchazones, magulladuras y pinchazos. La epidermis es lo suficientemente delgada y gruesa para ofrecernos protección contra las pequeñas heridas, pero no tan espesa y fuerte que pueda interferirnos todas las sensaciones. Mucha gente, sin embargo, carece de epidermis sobre su ego. Sólo posee la delgada y sensitiva piel interna. Estos individuos necesitan convertirse en sujetos de piel más espesa y emocionalmente más tensa, de tal modo que lleguen a ignorar simplemente las pequeñas heridas y las diminutas amenazas infligidas a sus egos.

También necesitan formar su propia autoestimación, adquirir una autoimagen mejor y más adecuada a sus personas y a las circunstancias, de tal modo que no se sientan amenazados por alguna advertencia inoportuna o por cualquier acto inocente. Un hombre grande y fuerte no debe sentir pavor ante un pequeño peligro, pero un hombre pequeño sí se cree constantemente amenazado. Del mismo modo, un ego fuerte y sano y con plenitud de autoestimación, no se siente alarmado por la amenaza más débil.

LAS AUTOIMAGENES SANAS NO EXPERIMENTAN FÁCILMENTE LAS “MARGULLADURAS”.

La persona que siente amenazado su valor propio por una levísima alarma posee un ego débil y pequeño y muy escasa autoestimación. Es un sujeto concentrado en sí mismo, introvertido y de difícil trato que posee mucho de lo que llamamos “egotismo”. Mas no vamos a curar a un ego enfermo o más débil a través de la “autorrevelación”, quizás convirtiéndole en más egocéntrico todavía. La autoestimación es tan necesaria al

espíritu como el alimento al cuerpo. La cura para el “autoconcentramiento”, la “introversión”, el “egotismo” y todos los males de este carácter que suelen ir juntos, consiste en el desarrollo de un ego sano y fuerte mediante la formación de una “alta-autoestima”. Cuando la persona posee adecuada autoestimación, los pequeños menosprecios no la amenazan en absoluto, pasan simplemente sobre ella y los ignora. Inclusive los agravios emocionalmente más profundos procura limpiárselos y sanárselos lo más rápidamente posible sin permitir que se extiendan sus venenos, le emponzoñen la vida y le destruyan la felicidad.

2. CIERTA ACTITUD DE AUTOCONFIANZA Y RESPONSABILIDAD HARA AL INDIVIDUO MENOS SUSCEPTIBLE A LOS AGRAVIOS

Como señaló el Dr. Holland, el delincuente juvenil posee, junto con la dura concha exterior, una personalidad blanda y vulnerable que quiere depender de algún otro individuo y también desea ser amado por el prójimo.

Suelen decirme los vendedores profesionales que las personas que aparentemente oponen mayor resistencia a que les vendan, resultan ser, con frecuencia, clientes fáciles una vez que se consigue superar sus defensas. Esa clase de gente que suele poner carteles “prohibiendo la entrada a los vendedores” lo hace así porque sabe que es demasiado blanda y necesita protección.

La persona de aspecto duro y sombrío suele manifestarse de esta manera porque, instintivamente, percibe que es tan blanda por dentro que necesita protección.

La persona que posee ninguna o poca confianza en sí misma y se siente depender emocionalmente de otros individuos ofrece una gran vulnerabilidad o los agravios emotivos. Todo ser humano requiere afecto y cariño, pero el individuo lleno de confianza y además creador concibe también la necesidad de dar amor y se siente tan emocionado al darlo como al recibirlo. Nunca espera que le sirvan el amor en bandeja de plata. Tampoco siente la tremenda necesidad de que todo el mundo deba amarle y aprobarle. Posee la suficiente seguridad para el hecho de que a ciertas personas habrá de disgustar su presencia sin lograr nunca la aprobación de las mismas con respecto a su propia individualidad. Se da cuenta de que tiene cierto sentido de responsabilidad con respecto a su propia vida y se autoconcibe, ante todo, como un individuo que actúa decide, da, y también camina en persecución de sus querencias con mucho más ardor que la persona que se muestra como recipiente pasivo de todas las cosas buenas de la vida.

La persona dependiente y pasiva pone su destino a la disposición de los seres ajenos, las circunstancias y la suerte. La vida le debe el modo de vivir y las personas extrañas le adeudan, asimismo, consideración, aprecio, amor y felicidad. Se presenta ante el prójimo con demandas irrazonables y les reclama todos los bienes de que ella carece. Asimismo se siente hurtada, injuriada y ofendida al darse cuenta de que no es “una persona completa”. A causa de que la vida no está formada “de esa manera”, ella … busca lo imposible y se abandona a sí misma “abriéndose ampliamente” ante los agravios emocionales y a las injurias emotivas. Alguien ha dicho que la personalidad neurótica “estará siempre dándose de golpes” con la realidad.

Cultive una actitud de mayor autoconfianza. Asuma responsabilidad en cuanto respecta a su propia vida y a las necesidades emocionales. Procure dar afecto, amor, aprobación, aceptación y comprensión a las otras personas y hallará que ellas se vuelven hacia usted en una especie de acción reflexiva.

3. PROCURE ALIVIAR Y APARTAR DE SI LOS AGRAVIOS EMOCIONALES

En cierta ocasión tuve un paciente que me hizo la siguiente pregunta: “Si la formación del tejido de una cicatriz constituye un proceso automático y natural, ¿por qué, entonces, el cirujano estético no procura formar un tejido de cicatriz cuando hace una incisión?”

La contestación consiste en que si usted se corta el rostro y éste sana naturalmente habrá de formarse el tejido de la cicatriz debido a que existe un cierto grado de tensión en la herida, precisamente debajo de ella, el cual tira hacia atrás de la superficie de la piel y crea un “hoyo” que, para decirlo así, queda rellenado con el tejido de la cicatriz. Cuando opera un cirujano plástico, no sólo tira de la piel hasta ponerla en contacto con la sutura sino que también extrae una pequeña cantidad de carne de la que hay debajo de la piel de modo que no se produzca ninguna tensión. La incisión sana suave e igualmente y sin producir ninguna cicatriz superficial.

Es interesante observar que acontece exactamente lo mismo en el caso de una herida de carácter emotivo: si ésta no presenta tensión, tampoco dejará ninguna cicatriz emocional que desfigure a la persona afectada.

Usted se ha dado siempre cuenta de lo fácilmente que sus sentimientos son heridos “o causan ofensa”, cuando está sufriendo tensiones producidas, por frustración, miedo, cólera o depresión.

Elaboramos toda clase de sentimientos o nos sentimos abatidos por la tristeza o se conmociona nuestra confianza a causa de alguna experiencia adversa. Pasa un amigo y nos dice algo de carácter jocoso. Nueve veces de cada diez es seguro que nos riamos de ello, que pensemos que es algo cómico, “que no pensamos nada acerca del asunto”, y naturalmente, le contestemos unas palabras llenas de buen humor. Pero no hoy. Hoy sufrimos las tensiones que nos producen la duda, la inseguridad y la ansiedad. Tomamos la broma, entonces, de manera equivocada, nos ofendemos y nos sentimos agraviados, y, en ese instante, comienza a formarse en nuestro ánimo una cicatriz emotiva.

Esta simple y cotidiana experiencia nos ilustra muy bien al principio de que somos ofendidos y heridos emocionalmente no tanto por el prójimo no por lo que éste dice o deja de decir sino por nuestra propia actitud y nuestras mismas reacciones.

El reposo mental alivia los golpes emocionales

Cuando nos “sentimos agraviados” u “ofendidos”, “la sensación” concierne completamente a nuestra propia respuesta. De hecho el sentimiento que experimentamos es nuestra reacción.

Son nuestras propias respuestas las que tienen que interesarnos y no las de las personas ajenas. Podemos ponernos en estado de aguda tensión, enfadarnos, sentir ansiedad o resentimiento y “sentirnos ofendidos”. O, al contrario, podemos también no experimentar respuesta alguna, quedarnos en reposo y no sentirnos agraviados. Los experimentos científicos han demostrado que es absolutamente imposible sentir miedo, ira, ansiedad o emociones negativas de cualquier clase cuando mantenemos los

músculos del cuerpo en completo reposo. Tenemos “que hacer algo” para sentir miedo, ira o ansiedad. “Todo hombre es ofendido por sí mismo”, dijo Diógenes.

“Nadie puede hacerme daño más que yo mismo”, dijo San Bernardo. “El agravio que sostengo lo llevo conmigo y nunca sufro más que mi propia falta”.

Uno solo es el responsable de sus respuestas y reacciones. El individuo no tiene que responder a nada. El sujeto puede quedar en reposo y libre de toda injuria.

El dominio del pensamiento crea una nueva vida para esta clase de personas

En Shirley Center, en Massachussets, los buenos resultados obtenidos mediante los “grupos de psicoterapia” han superado por mucho –y en tiempo más corto- a los resultados que se obtuvieron a través de el clásico psicoanálisis. Dos aspectos se señalan con especial énfasis: “Adiestramiento de grupo en el dominio del pensamiento” y los períodos de reposo cotidiano. El designio consiste en “la reeducación intelectual y emotiva, con objeto de hallar el camino que ha de conducir a una clase de vida que sea fundamentalmente exitosa y feliz”. (Winfred Rhoades, Group Training in Thought Control for Relieving Nervous Disorders”, Mental Hygiene, 1935).

Los pacientes, además de la “reeducación intelectual” y los consejos sobre el dominio del pensamiento, son enseñados a descansar extendiéndose en una posición cómoda mientras el director les describe un plácido “cuadro” hablando de alguna agradable y apacible escena campesina. Se les pide también a los pacientes que practiquen el reposo en casa cotidianamente y que procuren llevar consigo sentimientos de agradable calma durante todo el día.

Cierta paciente, que halló en el centro una nueva forma de vivir, escribía: “Ya hacía siente años que estaba enferma y no podía dormir. Tenía ardiente temperamento. Era demasiado desgraciada para vivir con nadie. Durante años pensé que tenía un marido inservible. Cuando éste regresaba a casa, luego de haberse bebido un solo trago y el pobre estaba quizás luchando con su deseo, yo solía excitarme y emplear duras palabras logrando con ello que se emborrachara, en vez de ayudarle a su difícil lucha contra el vicio. Ahora no diga nada y me mantengo en calma. Eso le ayuda y hace que nos llevemos mejor. En realidad, yo vivía mi vida de manera contraria a como debía vivirla. También solía exagerar los pequeños contratiempos. A veces sentía deseos de suicidarme. Cuando comencé a venir a clase, llegué a percibir muy pronto que no era precisamente el mundo el culpable de cuanto me sucedía. Ahora estoy más sana que durante toda mi vida anterior y me siento también mucho más feliz. En los tiempos pasados nunca reposaba incluso ni en el sueño. Ahora tampoco me muevo tanto por todas partes como antes solía hacerlo, y aunque suelo hacer la misma cantidad de trabajo me canso muchísimo menos”.

COMO EXTIRPAR LAS VIEJAS CICATRICES EMOCIONALES

Podemos preveniros e inmunizarnos contra las cicatrices emocionales mediante la práctica de las tres reglas que vamos a exponer en seguida. Pero, ¿qué hay acerca de las viejas cicatrices emocionales que se nos fueron formando en el pasado, los antiguos agravios, rencores, ofensas injustas contra la vida y los resentimientos?

Una vez que se ha formado la cicatriz emocional, sólo queda una cosa que hacer, y ello consiste en extirparla, mediante la cirugía, del mismo modo que si fuera una cicatriz física.

Dese a sí mismo un maquillaje espiritual

Uno mismo puede extirparse las viejas cicatrices emocionales. El sujeto puede convertirse en su propio cirujano plástico y hacerse a sí mismo un maquillaje espiritual, Los resultados consistirán en una nueva vida y nueva vitalidad y el hallazgo de una nueva paz del espíritu así como un estado completamente feliz.

Al hablar de un maquillaje emotivo y del empleo de la "cirugía mental" estamos usando algo más que un símil.

Las viejas cicatrices emocionales no pueden ser sometidas a la intervención de la medicina ni del médico. Deben extirparse, sacarlas por completo y erradicarlas totalmente. Muchos individuos suelen aplicar "bálsamos" diversos a las heridas de carácter emotivo, pero ello no opera en absoluto. Deben autoextirpárselas honestamente, de manera manifiesta, o bien tomarán venganza física procurando esconderse entre una multitud de caminos subterráneos. Un ejemplo típico de lo que estamos manifestando lo constituye el caso de la esposa que descubre la infidelidad de su marido. Influida por el consejo de su sacerdote o de su psiquiatra, consiente en que debe "perdonarle". De acuerdo con su promesa ella no le reconviene en absoluto. Tampoco le abandona. En toda su conducta pública se manifiesta como una mujer que "sabe cumplir" con sus "deberes". Mantiene el hogar libre de toda mancha, dispone bien las comidas, etc. Pero, por otra parte, convierte en un infierno la vida del marido valiéndose para ello de diversos subterfugios, y, mediante la frialdad de corazón, trata de mostrarle constantemente a su esposo la abrumadora superioridad moral que ella mantiene con respecto a éste. Cuando el marido se queja, ella de contesta: "Está bien, querido. Ya te he perdonado todo, pero no puedo olvidar" Su mismo "olvido" se convierte en una espina que siempre habrá de emplear a causa de que se halla consciente del hecho de que posee una moral y hubiera hecho a ella mucho más feliz, si la esposa hubiese rehusado este tipo de "olvido" abandonando al marido inmediatamente.

El perdón es un bisturí que extirpa las cicatrices emocionales

"Puedo perdonar, pero no sé olvidar", constituye sólo otra manera de decir: "No perdonaré nunca", manifestó Henry Ward Beecher. "EL PERDON debe ser como una cuenta cancelada que se rompe por la mitad y se echa al fuego en seguida para no tornar hallarla jamás".

El perdón, cuando es real, genuino y completo, se transforma en el bisturí que puede extirpar el pus de las viejas heridas emocionales, sanarlas, y, al mismo tiempo, eliminar los tejidos de la cicatriz.

El perdón que solamente es parcial o concedido con la mitad del corazón resulta mejor que una operación quirúrgica que se ejecuta parcialmente. El pretendido perdón que se concede de manera dubitativa no es más efectivo que una operación facial simulada.

El perdón debe ser olvidado exactamente lo mismo que la falta olvidada. El perdón que se recuerda y tenemos siempre presente, reinfecta la herida que el sujeto trata de cauterizar. Si se siente demasiado orgulloso de su perdón o lo recuerda con excesiva frecuencia, entonces, usted se halla dispuesto a reconocer que la otra persona

la debe algo por haber sido perdonada. Usted le perdonó una deuda, pero al comportarse así, el pobre sujeto ha incurrido en otra, produciéndole el mismo caso en que incurren los operadores de una pequeña compañía de empréstitos cuando cancelan una cuenta para transformarla en otra que debe ser pagada cada dos semanas durante un período determinado.

El perdón no debe ser utilizado como arma bélica

Abundan las falacias relacionadas con el perdón y una de las razones de que no haya sido mas reconocido su valor terapéutico consiste en el hecho de que el perdón real ha sido aplicado con suma rareza. Por ejemplo, muchos escritores nos han dicho que debemos perdonar para hacernos "buenos". No obstante, pocas veces se nos ha aconsejado que debemos perdonar para ser felices. Otra falacia consiste en que el perdón nos coloca en una posición superior, o aquella otra que manifiesta que constituye un magnífico método para derrotar al enemigo. Esta idea ha aparecido en numerosas expresiones de "cliché", tales como esta: "No intentes sólo ganar la concordia, perdona a tu enemigo y le adelantarás en cuanto desees". Tillotson, el antiguo Arzobispo de Canterbury, nos decía: "No se podría obtener victoria más gloriosa sobre otro hombre que ésta: que cuando la ofensa se inicie por su parte, la bondad debe comenzar por la nuestra". Esta es otra manera de decir que el perdón mismo debe ser empleado como una de las armas de la venganza, una de las más efectivas, que pudiéramos hallar. El perdón vengativo, sin embargo, no es el perdón terapéutico.

El perdón terapéutico corta por lo sano, erradica, cancela y suprime el agravio como si jamás hubiese existido. El perdón terapéutico se parece a la intervención quirúrgica.

Extírpese los rencores exactamente igual que lo haría con un brazo gangrenoso

En primer término, el "agravio", y particularmente nuestros propios sentimientos de condenación del mismo, debe ser visto como sujeto indeseable en vez de ser considerado como digno de deseo. Antes de que un hombre pueda ponerse de acuerdo consigo mismo para que le amputen un brazo, debe cesar de considerarlo como un miembro que desea retener, para pasar a verlo como miembro indeseable que está enfermo y le amenaza con la muerte.

En cuanto atañe a la cirugía facial hemos de decir que no se pueden adoptar medidas parciales cuando nos referimos a una intervención quirúrgica. Extirpamos, pues, el tejido cicatrizante completa y totalmente. Debemos hacer todo lo posible para que la herida sane nítidamente. También hemos de dirigir nuestros cuidados a la consideración de que el rostro debe restaurarse de tal modo que aparezca con cada uno de sus detalles particulares exactamente igual como era antes del accidente padecido y como si nunca hubiese sido afectado por ningún daño.

Podemos perdonar si estamos dispuestos a ello

El perdón terapéutico no es de difícil aplicación. La única dificultad consiste en asegurarse de la voluntad propia de olvidarlo todo y abandonar el sentido de la condenación, de tal modo que la voluntad llegue a cancelar totalmente la deuda sin quedarnos con reservas metales acerca de la misma.

Hallamos tan difícil perdonar acaso porque nos gusta nuestro propio sentido de la condenación. Hallamos un gozo perverso y mórbido al mimar nuestras propias heridas. En tanto podamos condenar a otro individuo habremos de sentirnos superiores al mismo.

Nadie podrá negar tampoco que forjemos cierto perverso sentimiento de satisfacción al apiadarnos de nuestras propias vidas.

Las razones que tenemos para perdonar son de suma importancia

Cuando aplicamos el perdón terapéutico cancelamos la deuda de otra persona, no porque hayamos decidido mostrarnos generosos o por hacerle a ésta un favor o porque seamos superiores moralmente a ella. Cancelamos la deuda, la proclamamos "nuda y sin efecto" no porque se la hayamos hecho "pagar" suficientemente a la otra persona sino porque hemos llegado a reconocer que la deuda no es válida por sí misma. El verdadero perdón tiene solamente lugar cuando somos capaces de ver y aceptar emocionalmente que no hay nada que perdonar por nuestra parte. En primer término, no debíamos haber condenado u odiado a la otra persona.

No hace mucho tiempo acudí a una merienda organizada por un grupo de sacerdotes. El sujeto del perdón surgió en la conversación general y en particular juzgamos el caso de la mujer adúltera a quien Jesús se lo concedió. Apliqué mis oídos a una discusión sumamente erudita que concernía al tema de por qué Jesús fue capaz de perdonar a la mujer, cómo la perdonó y por qué aquel perdón resultó a modo de reconvención hecha a los hombres de Iglesia de aquel tiempo que estaban dispuestos a apedrearla, etc.

Jesús no perdonó a la mujer adúltera

Resistí a la tentación de asombrar a aquellos caballeros señalándoles que en realidad Jesús no perdonó a la mujer en absoluto. En ninguna parte de la narración, tal como aparece en el Nuevo Testamento, se emplea la palabra "perdonar" o simplemente "perdón", y, según recuerdo, nunca se menciona ésta. Ni tampoco se puede razonablemente deducir de los hechos tal como están presentados en la historia. Hablamos sólo de la parte en que se nos cuenta que ya se había ido los acusadores, y Jesús le pregunta a la mujer: "¿No te ha condenado ningún hombre?" Cuando ella contestó en forma negativa. Él le dijo: "Yo tampoco te condeno; vete, y no vuelvas a pecar".

Uno no puede perdonar a la persona, al menos que haya comenzado por condenarla. Jesús nunca condenó a la mujer, luego no tenía por qué perdonarla. Él reconoció el pecado o la falta que ésta había cometido, pero no se sintió movido a condenarla a causa de ello. Él fue capaz de ver todo antes de que se produjera el hecho, lo que nosotros sólo debemos ver después del hecho o sea poner en práctica el perdón terapéutico: que todos erramos cuando odiamos a una persona a causa de sus faltas, o cuando la condenamos o la clasificamos como perteneciente a cierto tipo de individuo, y así simplemente confundimos la individualidad con la conducta; o bien, cuando

mentalmente condicionamos la deuda de la otra persona a que la pague, antes de restaurarla en nuestras buenas gracias y aceptación emocional.

Ora se deba hacer esto o se pueda esperar razonablemente a hacerlo es un asunto que no compete a este libro y que además se halla fuera de mi campo de especialización. Sólo puedo decirle como médico que si usted llega a hacerlo habrá de obtener mayor felicidad, más salud y, desde luego, mayor paz mental. No obstante, me gustaría indicarle que ello es sólo el perdón terapéutico y que es el único tipo de perdón que "opera" realmente a favor de nuestra salud psíquica. Por otra parte, si el perdón es algo menos que esto, debemos también cesar de hablar acerca del mismo.

Perdone al prójimo como a sí mismo

No sólo los otros nos inflingen ofensas emocionales sino que también la mayor parte de nosotros solemos autoinflingirnoslas.

Solemos golpearnos la cabeza con autocondenas, remordimientos y lamentaciones. También solemos derrotarnos con los tormentos inherentes a la duda y herimos con excesivos sentimientos de culpabilidad.

El remordimiento y la lamentación constituye atentados contra nuestra anterior vida emocional. Mediante el excesivo sentimiento de culpabilidad tratamos de justificarnos de algo que hicimos o que pensamos haber hecho mal en nuestro pasado.

Las emociones suelen ser correctas y apropiadas cuando nos ayudan a responder o a reaccionar a alguna realidad del ambiente en que ahora vivimos. Teniendo en cuenta que no podemos vivir en el pasado, es evidente que tampoco podremos reaccionar emocionalmente a cuanto respecte a nuestra vida anterior. El pasado debe ser borrado simplemente, cerrado y olvidado en lo que concierna a las reacciones emocionales. No necesitamos adoptar "una posición emotiva", de uno u otro modo, en cuanto se refiera a las desviaciones de la vida que hayamos experimentado en todos tiempos. Lo que sólo nos debe importar es la dirección que adoptemos en el presente así como nuestros objetivos actuales.

Desde luego, necesitamos reconocer tanto nuestros propios errores como las equivocaciones en que incurramos. De otra manera nos sería imposible corregir el curso de nuestras vidas, así como la conservación de un "rumbo" y "guía" apropiados, mas nos resultaría baldío y fatal que nos odiásemos o nos condenásemos por nuestros propios errores.

El individuo incurre en errores, mas los errores no hacen al individuo

Asimismo, al pensar en nuestras propias faltas (o en las del prójimo), nos servirá de ayuda y ello sería realista que pensásemos acerca de esto en términos de las que cometimos o no cometimos en vez de pensar en lo que ellas nos hicieron a nosotros.

Uno de los más grandes errores que podemos cometer consiste en que confundamos nuestra conducta con nuestro "ser"… para concluir que debido a cierto hecho que realizamos quedamos caracterizados como "cierta clase de persona". Habremos de aclarar nuestras ideas si podemos ver que los errores que envuelven a algo de lo que hacemos –hacemos se refiere a hechos-, y para ser realistas debiéramos emplear los verbos en el sentido de acción inherente a los mismos en vez de emplearlos como nombres que solamente denotan en estado del ser o una descripción del mismo. Por ejemplo, al decir "yo fracasé" (forma verbal), reconocemos que hemos cometido un

error, y ello nos puede ayudar a conducirnos al logro de algún éxito futuro. Más al decir "Soy un fracaso" (forma nominal), no describimos lo que hemos hecho si no lo que creemos que el error nos ha hecho a nosotros. Al emplear esta clase de lenguaje no contribuimos a un buen estudio sino que tendemos a "fijar" el error y a hacerlo permanente. Ello ha sido sumemente comprobado y demostrado en los diversos experimentos de la psicología clínica.

Al parecer, todo el mundo reconoce que los niños, cuando están aprendiendo a andar, deben caerse alguna que otra vez. Solemos decir entonces que se cayó el niño o que "perdió el equilibrio". Nunca decimos con respecto al sujeto que es un "caedor" o "que es un mal equilibrista".

No obstante, hay mucho padres que parecen no darse cuenta de que también todos los niños, al aprender a hablar, cometen diversos errores y se expresan sin la debida fluencia conversativa: dudas, roturas de vocablos y repeticiones de sílabas y palabras. Es común que un padre lleno de ansiedad se exprese así con respecto a su pequeño hijo: "Es un tartamudo". Con tal actitud o juicio, que no se refiere a los actos del niño sino al niño en sí mismo, llega a influir en el chiquillo y este comienza a pensar acerca de que sí es, en efecto, un tartamudo. El proceso del aprendizaje de la lengua quedó fijo en el muchacho y éste se convierte en un tartamudo perpetuo.

El Dr. Wendell Jonson, la autoridad más notable sobre la tartamudez que existe en el país, manifiesta que esta clase de conceptos constituye la causa principal de esta enfermedad. Ha averiguado que los padres de los sujetos que no son tartamudos hállanse inclinados a emplear términos descriptivos ("El no hablaba"), mientras que los padres de los tartamudos tienden a emplear términos con juicios implícitos ("El no podía hablar"). En un artículo que escribió en el Saturday Evening Post –5 de enero de 1957), manifestaba el doctor Jonson: "Lentamente comenzamos a comprender el punto vital que había sido descuidado durante tantos siglos. Caso tras caso ha revelado, luego de haber sido diagnosticado como tartamudez, que esta enfermedad se debe a la influencia ejercida sobre el sujeto por personas supersusceptibles que no tenían conocimiento de los hechos inherentes al desarrollo de la dicción. Así, al parecer, las personas que requieren mayor instrucción y comprensión respecto a este asunto son los padres más que los propios hijos afectados por la enfermedad y los que escuchan más que los que hablan".

El Dr. Knight Dunlap, que consagró veinte años al estudio de los hábitos, a la menera de formarlos y al modo de desprenderse de ellos y a cuanto se relaciona al conocimiento de los mismos, descubrió que el mismo principio de que el doctor Jonson nos habla más arriba podemos aplicarlo, virtualmente, a todos "los malos hábitos", incluyendo los malos hábitos de carácter emocional. Es esencial, solía decir, que el paciente aprenda a cesar de culparse a sí mismo, a autocondenarse y a sentir remordimientos por sus malos hábitos en el caso de que quiera curárselos. Halló particularmente dañina la coclusión a que suelen llegar algunos pacientes: "Estoy destrozado", o aquella otra, también típica, de que "no valgo para nada", sólo a causa de que el enfermo hizo o estuvo haciendo cierta clase de actos.

Debemos, por último, tener en cuenta que el individuo comete diversos errores, pero que las faltas no forman, en absoluto, a la persona.

¿A quién gusta ser una ostra solitaria?

Déjenme decirles unas palabras finales acerca de la prevención y extirpación de los agravios emotivos. Para vivir de una manera creadora debemos permitirnos ser un

poco vulnerables. También debemos mostrarnos un tanto condescendientes respecto a dejarnos ofender un poco, y, si ello fuere necesario, a cuanto respecta a la vida creadora. Mucha gente necesita tener una piel emocional más espesa y tensa que la que posee, pero sólo requiere una especie de piel delgada y flexible –a modo de epidermis emocional-, y no una concha protectora. El confiarnos demasiado, el amar, el abrirnos con exceso a todas las comunicaciones emotivas en cuanto respecta a nuestros tratos con las demás personas nos puede llevar a correr el riego de ser ofendidos. Si una vez nos sentimos agraviados, podemos adoptar una de las dos siguientes alternativas: formarnos una espesa concha protectora o tejido cicatrizante para prevenirnos de ser ofendidos otra vez viviendo como ostras solitarias y evitar toda clase de ofensas; o bien, "volver la otra mejilla" permaneciendo vulnerables a toda clase de ataques, y proseguir, sin hacer caso a las ofensas, cultivando una vida creadora.

Una ostra no se ofende nunca. Esta posee una espesa concha que protege a su cuerpo de cualquier daño. La ostra se halla siempre solitaria. La vida de la "ostra" es segura y tranquila pero no es creadora. La ostra no persigue ninguna querencia sino que espera que todo venga en su busca. La ostra no conoce los agravios de las comunicaciones emocionales con el ambiente, pero tampoco conocerá nunca las alegrías ni los goces que proporciona al sujeto el trato con la sociedad.

El "maquillaje emocional" le hará verse y sentirse más joven

Procure hacerse "un maquillaje espiritual". Esta expresión encierra en sí algo más que un simple juego de palabras: abre ante el individuo una perspectiva de vida mucho más amplia proporcionándole mayor vitalidad ya que este "maquillaje espiritual" se compone del material más efectivo de que está hecha la juventud. Mediante éste el sujeto se sentirá más joven y, en realidad, tendrá también un aspecto más juvenil. Más de una vez he visto a un hombre o a una mujer que aparentemente se ha hecho cinco o diez años más joven cuando ha logrado extirparse las viejas cicatrices emocionales. Mire en su derredor. ¿Quiénes son las personas que conoce mayores de cuarenta años, que poseen aspecto más juvenil? ¿El gruñón? ¿El resentido? ¿El pesimista? ¿Los que están amargados de la vida, o los alegres, los optimistas, los sujetos que siempre están llenos de buen humor?

Cuando el sujeto se encuentra cargado de envidia o rencores contra alguien o contra la vida misma, crece desproporcionadamente en años igual que si llevara constantemente una pesada carga sobre sus hombros. Los individuos a quienes afectan las cicatrices emocionales, las envidias y otros rencores de la misma clase, viven en el pasado lo cual constituye la más importante característica de la vejez. La actitud y espíritu juveniles que arrancan las arrugas del alma lo mismo que las del rostro y llenan los ojos de chispas luminosas, miran hacia el futuro y sienten grande curiosidad hacia todo lo que esperan debe producirse en el porvenir.

Así, pues, ¿por qué no hemos de someternos a la experiencia de un "maquillaje espiritual"? Para ello, la actitud del individuo debe consistir en procurarse un alivio o reposo completo en cuanto atañe a las tensiones nerviosas con el objeto de prevenir las cicatrices y poner en práctica "el perdón terapéutico" mediante el que se pueden extirpar las viejas cicatrices procurándose, al mismo tiempo, una piel flexible que carezca de dureza, o sea, una epidermis –en vez de una concha- que no le impida el desarrollo de una vida creadora junto al deseo simultáneo de ser un poco vulnerable y autoformarse un sentimiento de nostalgia por el futuro el lugar de autoformárselo por el pasado.

Capítulo Décimo Primero

Como encerrar la personalidad real

La “PERSONALIDAD”, ese algo tan misterioso y magnético que es tan fácil de reconocer, pero tan difícil de definir, no es tanto un algo que es adquirido sin ayuda de nada como un algo que es revelado desde adentro.

Lo que denominamos “personalidad” constituye la evidencia externa de ese ser creador, único e individual, que fue hecho a la imagen y semejanza de Dios –esa chispa divina que poseemos dentro de nosotros- a que podemos llamar la expresión libre y completa del “Yo” real.

Ese ser real, que existe dentro de cada persona, es sumamente atractivo. Es, también, magnético. Además, es susceptible de asestar impactos de poderosa influencia sobre los otros seres humanos. Poseemos el sentido de que nos hallamos constantemente en contacto con algo real y básico. Por otra parte, el individuo que imita a los demás suele disgustar y hacerse detestable al resto de las personas.

¿Por qué todo mundo gusta de los niños que se hallan en su primera infancia? En realidad, no es por lo que éste hace, por lo que sabe o por lo que posee sino simplemente por lo que es. Todo niño posee una personalidad altamente definida. En ella no hallamos superficialidades, imitaciones, ni hipocresías. En su propia lengua, compuesta generalmente de gritos, llantos y arrullos, el niño expresa sus sentimientos reales. “Dice siempre lo que quiere decir”. En ello no hay nunca dolo ni superchería. El niño es honesto en su emotividad. Ejemplificada hasta la enésima potencia el dictado psicológico de “sea usted mismo”. No tiene escrúpulos en cuanto concierne a su propia expresión no tampoco experimenta la más pequeña inhibición.

Todo el mundo encubre su propia personalidad

Todo ser humano posee ese misterioso algo que llamamos personalidad.

Cuando decimos que una persona determinada posee una buena personalidad, queremos decir que ésta ha liberado las potencias creadoras que existen dentro de ella, de tal modo que es capaz de expresar su “Yo” verdadero.

Las expresiones “pobre personalidad” y “personalidad inhibida” poseen exactamente el mismo significado. Se ha encerrado en sí misma, “se ha metido dentro de un puño”, ha dado dos vueltas a la llave y ha arrojado ésta al espacio. La palabra “inhibit” (inhibir) significa, literalmente, cesar, andarse prevenido, prohibir, restringir o “ceñirse a algo”. La personalidad inhibida se ha impuesto una restricción en cuanto atañe a la expresión de su ser real. Por una u otra razón teme manifestarse con franqueza, teme ser ella misma y ha encerrado su ser verdadero en una especie de prisión interna.

Los síntomas de la inhibición son diversos y variados: vergüenza, timidez, autoacusación, hostilidad, sentimientos excesivos de culpabilidad, insomnio, nerviosismo, irritabilidad y falta de capacidad para permanecer en sociedad con otros individuos.

La frustración es la característica principal que se acusa en casi cada una de las áreas y actividades a que se dedica la persona inhibida. La frustración real y básica de la misma consiste en el fracaso de “ser ella propia” y en el fracaso de expresar, en forma

adecuada, su propio yo. Esta frustración básica colorea y tiñe todo lo que hace el sujeto de "personalidad inhibida".

Una retroacción excesivamente negativa es la llave que conduce a la inhibición

La ciencia de la cibernética nos proporciona un nuevo y más profundo conocimiento de la personalidad inhibida, mostrándonos, al mismo tiempo, el camino que nos puede conducir a la liberación de las inhibiciones, a la libertad y al modo de aliviar a nuestro espíritu de las ligaduras con que hayamos constreñido.

La retroacción negativa de un servomecanismo cumple una labor de crítica. La retroacción negativa dice realmente: "Está equivocado, se está desviando de su camino y necesita aplicar la debida corrección para tornar a apuntar en el rumbo que persigue".

El propósito de la retroacción negativa consiste, sin embargo, en modificar la respuesta y en cambiar el curso de la acción ulterior sin DETENER conjuntamente a la una y al otro.

Si la retroacción negativa está trabajando con propiedad, un obús dirigido o un torpedo habrán de reaccionar a la "crítica" en el grado que baste para hacerles corregir el curso que siguen, y así mantener constantemente hacia delante la puntería que ha de llevarles hasta dar en el blanco requerido. Este curso consistirá, como hemos explicado anteriormente, en una larga serie de zig-zags.

No obstante, si el mecanismo se muestra demasiado sensible a la influencia de la retroacción negativa, el "servomecanismo" habrá, entonces, de super corregirse, y, en vez de progresar en su carrera hacia el blanco, ejecutará exagerados zig-zags laterales o habrá de detener sus avances ulteriores.

El propio "servomecanismo" interno, que nosotros mismos nos hemos ido creando, opera en forma idéntica. Debemos, pues, tener nuestra retroacción en orden con objeto de hacerla operar adecuadamente y de que nos sirva para seguir el rumbo prefijado con que ha de guiarnos a la consecución del fin que nos proponemos.

La excesiva retroacción negativa iguala a la inhibición.

La excesiva retroacción negativa dice constantemente: "Deje lo que está haciendo o el modo como lo está haciendo y haga alguna cosa más". Su propósito consiste en modificar la respuesta o en cambiar el grado de la acción ulterior, pero no en detener toda la acción. La retroacción negativa no dice "Pare…¡Punto!". Lo que dice es esto: "Todo lo está haciendo mal". Pero no dice: "Es malo hacer algo".

No obstante, cuando la retroacción negativa es excesiva o cuando nuestro propio mecanismo se muestra demasiado sensitivo con respecto a aquél, el resultado no consistirá en la modificación de la respuesta sino en la inhibición total de ésta.

La inhibición y la excesiva retroacción negativa son dos cosas idénticas. Cuando super-reaccionamos a la retroacción negativa o la "crítica", nos hallamos dispuestos a concluir que no sólo se ha desviado nuestro curso ligeramente de la aguja indicadora y ha seguido un camino erróneo sino que también sería equivocado para nosotros que tratásemos de seguir hacia delante.

El visitante de un bosque o el cazador suele orientarse, para regresar a donde dejó su automóvil, mediante la selección de algún punto prominente de la tierra que se halle cerca de su coche, o bien escoge un árbol tan alto que se distinga tanto de los demás que pueda divisarlo desde algunas millas de distancia. Cuando se halla dispuesto a regresar

al sitio en que dejó el automóvil, mira hacia el árbol previamente escogido (o sea, a su blanco) y comienza a caminar en dirección al mismo. De vez en cuando, puede perder de vista el árbol, pero tan pronto como le es posible "coteja el rumbo" mediante la comparación del curso que sigue y el ubicamiento del árbol preseleccionado.

Si ve que su rumbo se le ha reparado quince grados a la izquierda del árbol, podrá reconocer fácilmente que sigue una ruta equivocada. Corrige su rumbo de inmediato y torna a caminar en dirección del árbol. Sin embargo, no llega por ello a la absurda conclusión de que el caminar sea malo para él.

No obstante, muchos de nosotros somos culpables de llegar a una conclusión tan absurda y estúpida. Cuando nuestra atención logra captar que el modo de expresarnos se halla fuera de lo usual, que "ha perdido la señal" o que es erróneo, concluimos en que la "autoexpresión" por sí misma no es buena o que la consecución del éxito, para nosotros, (el alcanzar a nuestro árbol particular), es perjudicial.

Procure tener en mente que la excesiva retroacción negativa tiene la propiedad de interferir o de hacer cesar completamente la respuesta apropiada.

La tartamudez como síntoma de la inhibición

La tartamudez ofrece una excelente ilustración de cómo la excesiva retroacción negativa conduce a la inhibición e interfiere la respuesta apropiada.

La mayor parte de nosotros no percibimos conscientemente el hecho de que mientras nos hallamos hablando estamos recibiendo los datos de la retroacción negativa a través de lo que oímos decir a nuestra propia voz. Esta es la razón por la que los individuos afectados de mudez total raramente llegan a hablar bien. No tienen modo de conocer el momento en que sus voces chillan, gritan o producen murmullos ininteligibles. Esta es también la razón por la que las personas que nacen mudas no aprenden a hablar en absoluto, excepto si se hallan dotadas de buenos maestros. Si usted hace señas, se sorprenderá de que no pueda hacerlas en clave o en armonía con otras personas, en tanto se haya padeciendo una mudez temporal a causa de un resfriado.

De todos modos, la retroacción negativa por sí misma no constituye un impedimento o una desventaja con respecto a una dicción perfecta. Por el contrario, nos capacita para que hablemos correctamente. Los maestros de lenguas recomiendan que debemos grabar nuestras propias voces en una cinta magnética, y volver a oírlas, de tal modo que ello nos sirva como método para perfeccionar nuestra pronunciación, entonación, etc. Al hacer esto, nos damos cuenta de los errores que cometemos al hablar en forma tal que nunca habíamos notado anteriormente. Ello nos capacita a ver con claridad lo que solemos hacer mal, para, de este modo, poder corregírnoslo.

Sin embargo, si la retroacción negativa ha de ayudarnos a hablar mejor, debiera mostrarse 1) más o menos automático o subconsciente, 2) producirse espontáneamente, o sea, mientras estamos hablando, y 3) el responder a la retroacción no debiera producirse tan sensitivamente que en vez de ayudarnos nos produzca una inhibición.

Si nos manifestamos conscientemente supercríticos con respecto a nuestra dicción osi nos conducimos con demasiado cuidado al tratar de evitar los errores por adelantado, en vez de reaccionar espontáneamente, lo más probable es que concluyamos tartamudeando.

Por otra parte, si la excesiva retroacción del tartamudo puede descender de carga o si se le puede hacer espontáneo mejor que anticipatorio el perfeccionamiento en su dicción se producirá de inmediato.

El autocriticismo consciente obliga a hacer mal cuanto se emprende

Ello ha sido comprobado por el Dr. E. Colin Cherry, de Londres, Inglaterra. En un artículo publicado en la revista científica británica "Nature", el doctor Cherry afirma la opinión de que la tartamudez es producida por un exceso de monitorismo o instrucción. Para comprobar esta teoría hizo que 25 estudiantes se equiparan de audífonos a través de los cuales pudieran oír sus propias voces en una fuerte tonalidad. Cuando les pidió que leyesen en voz alta un texto preparado en estas condiciones, eliminando el autocriticismo, la mejoría se acusó en forma notable. Otro grupo, compuesto también por tartamudos, fue entrenado en oír "conversaciones en voz baja", para que las siguieran en tanto como les fuese posible e intentaran hablar con una persona que estuviese leyendo un texto, o una voz en la radio o en la televisión. Luego de una breve práctica, los tartamudos aprendieron a "hablar en voz baja" fácilmente y a acompañar a estas voces, y la mayor parte de ellos fueron capaces de hablar normal y correctamente bajo estas condiciones que les obligó a apartarse del "criticismo por adelantado" y les forzó, literalmente, a hablar con espontaneidad o a sincronizar sus modos de hablar y a "corregírselos". Una práctica adicional de las "conversaciones en voz baja" capacitó a los tartamudos a que aprendiesen a hablar con corrección a todas horas.

Cuando la excesiva retroacción negativa o autocriticismo, es eliminado, la inhibición desaparece y mejora la ejecución de lo que nos hallamos haciendo. Cuando no disponemos de tiempo para preocuparnos o mostrarnos "demasiado cuidadosos" por adelantado, la expresión mejora de inmediato. Todo esto nos proporciona una clave valiosa para que podamos liberarnos de las inhibiciones o abrir una personalidad demasiado encerrada, y, por consiguiente, nos ayuda a obtener el perfeccionamiento de la ejecución en cualquier otra área o actividad que nos hallemos desempeñando.

La preocupación excesiva conduce a la inhibición y a la ansiedad

¿Ha intentado alguna vez enhebrar una aguja?

Si es así, y no tenía experiencia en eso, debe haber notado que usted apenas podía sostener el hilo y que lo mantenía firme, tenso y duro como una roca hasta lograr aproximarlo al ojo de la aguja e intentar pasarlo a través de la pequeñísima abertura. Cada vez que trataba de meter la hebra por el diminuto agujero, su mano, sin duda, le temblaba continuamente, y, sin que lo pudiese evitar, el hilo perdería, a cada instante, el pequeño hoyo por donde debería haber atravesado.

Cuando intentamos verter un líquido en el interior de una botella que tiene el cuello sumamente estrecho se produce de ordinario una experiencia del mismo género. El individuo puede mantener la mano completamente firme hasta que trata de realizar su propósito; entonces, por alguna extraña razón, ésta se pone a temblar y a moverse agitadamente.

En los círculos médicos denominamos a esta experiencia "el temblor del deseo".

Ocurre eso, como en los ejemplos mencionados, cuando los individuos normales se preocupan demasiado o se muestran excesivamente cuidadosos de no errar sus intentos en la ejecución de un determinado propósito. En ciertas circunstancias y condiciones patológicas, tales como los daños que se ocasionan a ciertas áreas del cerebro, este "temblor del deseo" puede resultar sumamente pronunciado. Un paciente, por ejemplo, puede ser capaz de mantener firme la mano en tanto no trate de hacer nada.

Pero dejémosle que intente meter la llave en la cerradura de la puerta de su casa, y, entonces, podremos observar que la mano se le mueve en zig-zag hacia delante y atrás unos cuantos centímetros. Quizás sea usted capaz de mantener la pluma suficientemente firme hasta el momento en que se decide a echar una firma. En este instante, la mano se le pondrá a temblar esto y se dispone a mostrarse más cuidadoso con respecto a sus actos y procuran no cometer errores en presencia de gente extraña puede ser que se muestre entonces incapaz de firmar un nombre en absoluto.

A este tipo de individuos se les puede ayudar, y con frecuencia de manera notable, ejercitándoles en las técnicas del reposo por medio de las cuales aprenderán a descansar cuando se hayan excedido en los esfuerzos que dedicaron a cuanto atañe a la realización de sus "propósitos", y enseñándoles, la mismo tiempo, a no mostrarse demasiado cuidadosos en lo que concierne a evitar errores y fracasos.

El cuidado excesivo o el sentir demasiada ansiedad para no cometer un error constituye una forma de exceso de carga la retroacción negativa. Lo mismo que el caso del tartamudo, que intenta anticiparse a los posibles errores sintiéndose extremadamente preocupado para no cometerlos, el resultado a que conducen todas estas tensiones es siempre idéntico: la inhibición y el deterioro del hecho que tratamos de ejecutar. La preocupación excesiva y la ansiedad son dos sensaciones que guardan entre sí estrecho parentesco. Ambas ejercen extraordinaria influencia en lo que respecta a los posibles "fracasos" o la "hacer mal las cosas", al mostrar demasiado esfuerzo consciente para hacerlo todo bien.

"No me gustan esas gentes frías, precisas, perfectas, que, con el objeto de no equivocarse nunca, jamás hablan de nada, y que, por no hacer nada mal, tampoco nunca hacen nada", dijo Henry Ward Beecher.

El consejo de William James a los estudiantes y a los maestros

"¿Quiénes son los estudiantes que hablan aturdidamente en el aula de declamación?", pregunta el sabio psicólogo. "Los que creen en la posibilidad del fracaso y sienten la gran importancia del acto en que están tomando parte". James prosigue: "¿Quiénes son los que recitan bien? Con frecuencia los que se muestran más indiferentes al acto que realizan. Las ideas de éstos van saliendo en sus memorias, como el hilo del carrete, de pleno acuerdo con la que están haciendo. ¿Por qué oímos tan a menudo la queja de que la vida social de Nueva Inglaterra es menos rica, expresiva y más cansada que en cualquier otra parte del mundo? El hecho en sí, si es cierto que existe, ¿no deberá, quizás, consistir en la disposición conscientemente "superreactiva" de sus habitantes, temerosos de decir algo demasiado trivial y obvio, o algo insincero, o algo indigno de sus interlocutores o algo que de una u otra manera no sea adecuado a la ocasión? ¿Cómo, pues, se podría llevar una conversación a través de un mar lleno de responsabilidades y de inhibiciones como éstas? Por otra parte, la conversación sólo fluye y refresca a la sociedad cuando ni las unas ni las otras personas que toman parte en ella quedan exhaustas a causa del esfuerzo que se imponen para producirse con perfección, o sea, cuando los agentes olvidan sus escrúpulos y quitan los frenos a sus corazones y dejan que sus lenguas se muevan y meneen tan automática e irresponsablemente como sus voluntades les sugieran.

"Se habla mucho en los círculos pedagógicos de hoy acerca del deber que tiene el maestro de preparar sus lecciones por adelantado. Parcialmente, ello es útil. Más nosotros, los yanquis, no somos, con seguridad, de esas personas a las que se pueda rogar que cultiven una doctrina de carácter tan general. Nos mostramos demasiado

preocupados con respecto a la misma. El consejo que me atrevería a ofrecer a la mayor parte de los maestros hállase implícito en las palabras de un individuo que es por sí mismo un maestro admirable. Prepárese tan bien sobre el sujeto, que constantemente pueda dominarlo; luego, en el aula, confíe en su espontaneidad y trate de alejarse de otras preocupaciones.

"Aconsejo a los estudiantes, especialmente a las estudiantas, poco más o menos la siguiente cosa. Igual que la cadena de una bicicleta puede estar demasiado tirante, así puede la rectitud de conciencia y la atención de uno manifestarse tan tensas que lleguen a perturbarle el libre funcionamiento de la mente. Tomemos, por ejemplo, esos períodos llenos de inquietud en que se suceden los días de los exámenes. Una onza de buena tonalidad nerviosa en los exámenes vale lo que muchas libras de vehemente estudio hecho por adelantado. Si el alumno quiere realmente comportarse lo mejor posible en un examen, el estudiante debe apartar de sí los libros el día anterior y decirse a sí mismo: 'no quiero perder un minuto más en este miserable asunto, y, además, me importa un comino si salgo bien o no'. Dígase esto sinceramente, siéntalo y váyase a jugar o a dormir, y aseguro que los resultados que se han de obtener al siguiente día habrán de animar al estudiante a emplear este método constantemente". (William James, On Vital Reserves. New York, Henry Holt and Co., Inc.).

El "autoconocimiento" interno es realmente "el conocimiento interno" de otros

La relación de "causa-a-efecto" entre una excesiva retroacción negativa y lo que solemos denominar "conciencia de sí mismo" o "autoconocimiento interno" puede verse de inmediato.

En cualquier clase o suerte de relaciones sociales recibimos constantemente, mediante otras personas, datos procedentes de la retroacción negativa. Una sonrisa, un guiño o bien centenares de otras señas diversas que nos indican aprobación o reprobación, las cuales pueden manifestarse llenas o carentes de interés y nos están aconsejando constantemente "lo que debemos hacer", a dónde debemos ir o, para decirlo así, cuándo vamos a esconder o a perder la "señal" que nos hemos marcado. En cualquier clase o suerte de situación social existe una constante interrelación entre el que habla y el que escucha y entre la persona que actúa y la que observa. Pues bien; sin esta comunicación constante, hacia delante y atrás, las relaciones humanas y las actividades sociales carecerían de toda posibilidad, virtual, y si acaso fueren posibles, se manifestarían groseramente, sin facetas, carentes de inspiración, como muertas y enterradas y sin "chispas" de ninguna clase.

Los buenos actores y actrices, lo mismo que los locutores públicos, participan y "sienten" esta comunicación con el auditorio y ello les ayuda a representar mejor sus papeles. Los individuos de "buena personalidad", que son populares y poseen magnetismo en las diversas circunstancias sociales, sienten esta comunicación con la demás gente, y, automática y espontáneamente, responden a la misma en forma creadora. La comunicación con las otras personas se emplea como retroacción negativa y ésta capacita al individuo a comportarse mejor en sociedad. Si un determinado individuo no puede responder a esta comunicación con otras personas, se convierte en un tipo frío y de "mala sombra", en el tipo de "personalidad" reservado que no se manifiesta cordial con la gente; en fin, sin esta comunicación el sujeto humano se convierte en un mundo social, en el tipo difícil de conocer que no interesa a ninguna persona.

No obstante, este tipo de retroacción negativa debe ser creadora para que surta el efecto deseado. Es decir, debe manifestarse poco más o menos libre de "autoconciencia" y producirse con automatismo y espontaneidad, más que sujeto a las autoquejas conscientes o al pesar acerca de sí mismo.

La preocupación en "lo que el prójimo piensa acerca de mí" produce inhibición

Cuando el individuo se manifiesta demasiado consciente con respecto a lo que otros piensan acerca de él y muestra excesivo cuidado en cuanto concierne a complacer al prójimo y, además, llega a sentirse susceptible en exceso a la reprobación que puedan expresarle las otras personas, ya sea ésta real o imaginada, entonces es seguro que posee una exorbitante retroacción negativa, sobra de inhibición y, sometido a la influencia de estas presiones, jamás podrá desempeñarse bien en ninguno de sus actos.

Si el sujeto trata, constante y conscientemente, de vigilar y dirigir cada uno de sus actos, palabras o maneras de conducirse, otra vez habrá de convertirse en una persona inhibida y de excesiva autoconciencia.

El individuo, en este caso, habrá de sentirse excesivamente preocupado en cuanto concierne a producir una buena impresión y, debido a ello, otra vez tornará a reprimir sus impulsos naturales, a inhibir su "Yo" creador y a causar una impresión pobre.

La manera de producir una buena impresión a las gentes extrañas consiste en: No tratar nunca de producir una buena impresión; jamás procurar hacer nada que sea producido por efecto de ideas imaginarias conscientemente. Tampoco debe "preguntarse" uno nunca lo que pueda estar pensando otra persona acerca de nosotros ni preocuparnos la opinión en que ésta pueda tenernos.

De cómo un agente de ventas logró curarse de la preocupación acerca de su propia persona

James Mangan, el famoso agente de ventas, autor y conferenciante, manifiesta que cuando abandonó su casa por primera vez era un individuo que se sentía turbado por el exagerado sentimiento que tenía respecto a su propia individualidad, especialmente cuando se hallaba comiendo en un lujoso restaurante de algún hotel de primera clase. Así, pues, en el mismo instante en que atravesaba la sala del comedor creía sentir que los ojos de los demás comensales se dirigían a su persona para juzgarla y criticarla. Cuidábase penosamente de sí mismo a cada instante; fijábase en la manera de caminar, la forma en que se sentaba, y, sobre todo, trataba de tener siempre en cuenta los modales y el comportamiento que observaba en la mesa, así como en la forma en que estaba comiendo. En todos estos movimientos mostrábase extrañamente tenso y desmañado. "¿Por qué me comporto con tan rara dificultad?", solía preguntarse. Sabía que tenía buenos modales de mesa y conocía la suficiente etiqueta social para poder comportarse con la corrección que le demandaran las diversas circunstancias. ¿Por qué nunca había sentido tanta preocupación acerca de sus propios modales cuando comía en la cocina con su madre y su padre?

Decidió que ello era debido a que cuando se hallaba comiendo con sus padres nunca pensó ni molestarse en preguntarse en cómo se estaba comportando. En pocas palabras, no se mostraba preocupado ni autocrítico ni tampoco le importaba el efecto

que pudiera producir en su familia. Sentíase libre, desenvuelto y confiado, y, a causa de esto, todo le salía a las mil maravillas.

Así, pues, James Mangan curó al excesivo sentimiento que poseía acerca de su propia individualidad, acudiendo al recuerdo de cómo se había sentido y comportado "cuando iba a la cocina a comer con papá y mamá". Luego, en el momento en que se disponía a atravesar la sala de un restaurante lujoso, no tenía más que imaginarse "que iba a comer con sus padres" y conducirse de acuerdo con esta idea.

El equilibrio y el reposo se presentan cuando el individuo ignora la carga excesiva de las retroacciones negativas

También Mangan descubrió que pudo superar su "temor social" y la demasiada consideración acerca de sus actos cuando se presentaba ante sus más grandes clientes o se hallaba en los altos círculos sociales tornando a repetirse su consabida consigna de "Voy a comer con papá y mamá", y, de esta manera, lograba reprimir en su imaginación lo que había sentido, y ello le permitía conducirse con la misma libertad que si hubiera estado con sus padres. En su famoso libro The Knack of Selling Yourself, Mangan aconseja a los agentes de ventas que empleen el "¡Voy a ir a casa a comer la sopa con mi padre y mi madre! Ya he pasado por esto un millar de veces y nada nuevo puede acontecer aquí". Esta actitud la adoptaba el citado autor en todas las circunstancias nuevas y extrañas en que solía hallarse.

"Esta actitud de mostrarse inmune a la influencia de las personas ajenas o a las situaciones extrañas, este menosprecio total hacia todo lo desconocido o inesperado tiene su propio nombre: se llama 'equilibrio'. El equilibrio produce el alejamiento deliberado de todos los temores que surgen de las circunstancias y situaciones nuevas e incontrolables". (James Mangan, The Knack of Selling Yourself, The Dartnell Corp., Chicago).

El individuo necesita preocuparse de su propia individualidad

El difunto Dr. Albert Edward Wiggan –famoso educador, psicólogo y conferenciante- decía que en sus primeros años de vida se mostraba tan preocupado acerca de su propia individualidad que le era imposible decir las lecciones en la escuela. Evitaba a las personas ajenas y no podía hablar con ellas sin inclinar la cabeza. Constantemente hacía todo lo posible para superar esta disposición que padecía, pero no lograba nada. Entonces, cierto día, le surgió una nueva idea. Aquella terrible molestia no tenía que ver nada con la obsesión que creía padecer con respecto a la continua autovigilancia consciente de sus actos y de sus palabras. Era, realmente, otra cosa: el extremado cuidado que sentía con respecto a lo "que los otros individuos pudieran pensar de él". Mostrábase penosamente susceptible a cuanto los otros pudieran pensar de cualquier cosa que él dijera o hiciese o que concerniere a cada uno de sus movimientos. Eso le maniataba fuertemente y obligábale a no pensar con claridad y a no poder decir ni hacer nada. Más no se sentía así cuando se hallaba solo. Entonces encontrábase en perfecta calma y en buen equilibrio y podía recrearse en toda una serie de interesantes ideas que le habría gustado expresar. Además, hallábase perfectamente consciente de ello cuando se encontraba en casa consigo mismo.

Pues bien; al darse cuenta de ello, cesó de preocuparse y comenzó a conquistar el concepto que debía tener de sí mismo, de sus actos e ideas y palabras. Así, pues,

empezó a cultivar sus aptitudes de examen de la autoconciencia: sus sentimientos, conducta y las ideas de cuando se hallaba solo, sin preocuparse en absoluto de cómo le pudiera juzgar el prójimo o de cómo éste podría sentir acerca de él. Esta separación total de la opinión y del juicio de las otras personas no le produjo, sin embargo, un encallecimiento en su conducta ni tampoco le hizo mostrarse con arrogancia ni absolutamente insensible hacia las demás personas. No hay ningún peligro en tratar de erradicar la retroacción negativa por mucha fuerza e interés que ponga en procurar conseguirlo. Ahora bien, si desarrolla el mismo esfuerzo en la dirección opuesta, reducirá la totalidad del mecanismo extrasensitivo de su retroacción. Por fin, el individuo de que hablamos entabló mejores relaciones sociales con toda la gente y llegó a ganarse la vida desempeñando la profesión de consejero social y pronunciando discursos a grandes grupos de personas "sin sentir jamás el menor grado de perturbaciones o causa de censuras autoconscientes".

"La conciencia nos hace cobardes a todos"

Así dijo Shakespeare. Esto mismo expresan también hoy los más modernos psiquiatras y los pastores más ilustrados. La conciencia por sí misma constituye un mecanismo de dos datos negativos, aprendidos y cargados en la retroacción que tiene mucho que ver con la moral y con la ética. Si el dato aprendido y fichado es correcto (concepto que concierne a lo que está "bien" y está "mal") y el mecanismo de la retroacción no es extrasensitivo, sino realista, el resultado es (exactamente igual que en cualquier otra situación de perseguir un objetivo) que somos relevados de la terrible obligación de tener constantemente que "decidir" sobre lo que es "bueno" o de lo que es "malo". La conciencia nos "pone en el rumbo" o nos "guía" hacia "lo directo y lo estrecho", a la meta de lo correcto y lo apropiado, al objetivo de la conducta realista en tanto ello pueda concernir a la ética y a la moral. La conciencia opera automática y subconscientemente lo mismo que cualquier otro sistema de retroacción.

No obstante, el Dr. Harry Emerson Fosdick dice al referirse a lo que más arriba hemos tratado: "La conciencia puede engañarle". En efecto, la conciencia, por sí misma, puede estar equivocada. Ello depende de cómo sus creencias básicas entiendan el bien y el mal. Si sus creencias básicas se hallan saturadas de verdad y son realistas y sensibles la conciencia puede convertirse en un valioso aliado cuando usted está tratando con el mundo real y navega por el mar de la ética. Actúa, entonces, como una brújula que le mantiene "fuera de los lugares peligrosos", lo mismo que la brújula de marinero preserva a éste de que choque contra los arrecifes. Mas si sus creencias básicas son falsas por sí mismas, insinceras, irrealistas e insensibles, éstas mismas le "desviarán" la brújula manteniéndole fuera de norte lo mismo que los pequeños pedazos de metal magnético pueden perturbar la función del compás del marinero y llevarle a la perdición en vez de salvarle la vida.

El vocablo "conciencia" no tiene el mismo significado para todo el mundo. Si el sujeto se ha formado en un ambiente en el que se cree, como lo han sido muchas personas, que es pecaminoso usar botones en los vestidos, habrá de sentir ciertos reparos en el momento en que los use. Si, por otra parte, el individuo ha crecido en un medio en el que se piensa que cortarle la cabeza a otro ser humano, achicarla y colgarla luego de la pared es algo que está bien hecho, es apropiado y manifiesta un signo de humanidad, entonces el sujeto habrá de sentirse culpable e indigno en el caso de no ser capaz de encoger una cabeza. (Los salvajes cazadores de cabezas no dudarían de denominar a esto "una falta de omisión").

La función de la conciencia tiene por objeto hacernos felices y no desgraciados

El propósito de la conciencia consiste en ayudarnos a alcanzar la felicidad, para que podamos ser sujetos productores, y en nada más que eso, pero si el individuo deja "que la conciencia le sirva de guía", ésta debe basarse entonces en la pura verdad y, desde luego, habrá de apuntar solamente hacia el norte verdadero. De otra manera, si, por ejemplo, nos ponemos a obedecerla ciegamente, sólo nos meterá en dificultades, en vez de sacarnos de ellas convirtiéndonos, de paso, en seres no solamente desgraciados e inadaptados sino también en sujetos incapaces de hacer nada.

La autoexpresión es ajena a la moral

Cuando adoptamos actitudes morales en asuntos que no tienen que ver nada con la moral, solemos enfrentarnos a multitud de resultados erróneos. Por ejemplo, la autoexpresión –o la carencia de ella- no representa, básicamente, un problema de ética, aparte del hecho de que nuestro deber consiste en emplear los talentos que Dios nos concedió.

No obstante, la autoexpresión puede convertirse en una "falta" moral –en tanto guarde relación con la conciencia- si el sujeto es obligado a callar, o bien se le humilla y se le avergüenza o quizás se le castiga como a un niño en el momento en que manifiesta sus ideas. De esta manera "aprende" el niño a saber que es "malo" el tratar de expresarse y ello le mantiene aparte de toda conversación sin que, quizás, se atreva a hablar en absoluto.

Si un niño se le castiga por mostrar su enfado o se le avergüenza en demasía cuando manifiesta alguna señal de miedo o se ríen quizá de él por expresarle amor a alguien, entonces éste "aprenderá" a saber que es "malo" manifestar sus sentimientos reales. Algunos niños aprenden que sólo es "mala" la expresión de las "malas emociones": la ira y el miedo. Mas cuando el sujeto inhibe las "malas", también inhibe las "buenas" emociones. Ahora bien, el metro con que se juzgan las emociones no tiene marcado en sus polos contrapuestos los conceptos de "bueno" o "malo" sino de "adecuado" o "impropio". Es propio que el hombre que se encuentre de pronto con un oso experimente temor. Es apropiado experimentar ira si hay una legítima necesidad de destruir un obstáculo y este sentimiento nos proporciona la fuerza y el valor para ello. La ira dominada y "dirigida con propiedad" es un elemento importantísimo del valor.

Si se le hace callar a un niño cada vez que expresa sus opiniones, "aprenderá" a que es mejor para él "no ser nadie" y que es malo el tratar de convertirse en alguien.

Una conciencia así de turbada y de irrealista no puede producir más que cobardes. Nos convertirá en sujetos supersusceptibles y nos obligará a estar pensando siempre en si "tenemos derecho" a alcanzar el éxito en cualquier tarea que emprendamos. Nos sentiremos, también, extremadamente preocupados acerca de "si merecemos esto o no". Muchos individuos, que se sienten "inhibidos" por esta clase de "mala conciencia", "se mantienen siempre atrás" o toman "un asiento trasero" en cualquier clase de empresa en que se les ocurra intervenir, incluyendo las actividades que desempeñan en sus iglesias. Sienten, secretamente, que no sería bueno para ellos "señalarse como líder" o "presumir

de ser alguien", ya que piensan demasiado en lo que la demás gente "puede pensar acerca de mí".

"El temor a la escena" es un fenómeno común y universal. Conviértese en subconsciente cuando es producido por un exceso de retroacción negativa que procede de una conciencia "en declinación". "El miedo a la escena" manifiesta el temor "a ser castigados" por hablar alto al expresar nuestras opiniones, por presumir de "ser alguien" o por manifestar cosas que la mayoría de nosotros aprendimos que eran "malas" y dignas de castigo ya en los primeros años de la infancia. "El miedo a la escena" ilustra cuán universalmente se halla extendida la inhibición de la "autoexpresión".

La desinhibición: un gran paso en la dirección opuesta

Si usted se halla entre los millones de personas desgraciadas que han experimentado la derrota y el fracaso a causa de la inhibición, entonces necesita practicar la desinhibición en forma contundente y deliberada. Necesitará practicar los procedimientos que han de hacer de usted un sujeto más despreocupado, menos dado a pensar "en lo que sucede" e inclinado a examinar con menos rigor sus ideas y sentimientos. Necesitará ejercitarse en hablar antes de pensar y a actuar sin pensar, en vez de pensar y "considerar cuidadosamente" lo que se dispone hacer.

Es común, que cuando aconsejo a un paciente que practique la "desinhibición" (las personas más inhibidas suelen ser las que presentan mayores objeciones, tenga que oír cosas como estas: "Es seguro que usted no cree que necesitemos hacer ejercicios para convertirnos en sujetos absolutamente despreocupados, que no nos importe nada de nada ni incluso los resultados de los problemas personales que consideramos más importantes. Me parece que el mundo necesita cierta cantidad de inhibición porque, en otro caso, viviríamos como salvajes y la sociedad civilizada experimentaría un colapso rotundo. Si nos llegáramos a manifestar con libertad absoluta, expresando libremente todos nuestros sentimientos, iríamos por todas partes dando puñetazos a la gente que nos desagrada".

"Si, digo en esos casos. Usted se expresa correctamente: el mundo necesita cierta cantidad de inhibición, pero no usted. La expresión clave es 'una cierta cantidad'. Usted posee tal exceso de inhibición que parece ser un enfermo que estuviera padeciendo una fiebre de cuarenta y un grados y que dijese: 'El cuerpo humano requiere calor para conservarse sano. El hombre es un animal de sangre caliente y no puede vivir si experimentar cierta cantidad de temperatura; todos necesitamos el calor, y, sin embargo, usted me dice que debo reducir la temperatura e ignorar completamente el peligro que representaría el no tener calor'.

El tartamudo, que es un individuo al que tienen casi inválido "las tensiones morales", los excesos de la retroacción negativa, el análisis autocrítico y la inhibición, privándole de la palabra en absoluto, hállase también inclinado a argüir de esta manera cuando se le dice que debe ignorar totalmente la retroacción negativa y la autocrítica. Le tratará, entonces, de citar numerosos proverbios, apotegmas y cosas parecidas con el objeto de demostrarle que uno debe pensar antes de hablar, que una lengua vaga y descuidada le habrá de producir multitud de problemas y dificultades y que uno debe tener mucho cuidado de lo que habla y en cómo le dice porque las buenas palabras son siempre importantes y que una palabra dicha ya no puede ser recogida. En fin, todo lo que trata de decir es que, en efecto, la retroacción es tan útil como benéfica. Pero no para él. Cuando llega a ignorar totalmente la retroacción negativa, debido a la impresión

que le causan las palabras dichas en voz alta o las “conversaciones de ‘sombra’ o acompañamiento”, habla correctamente.

El recto y estrecho sendero que existe entre la inhibición y la desinhibición

Alguien ha dicho que la personalidad del sujeto inhibido y atormentado por la preocupación tartamudea en todos sus actos.

El balance, el equilibrio y la armonía es lo que se necesita. En el momento en que la temperatura asciende demasiado alto, el médico hace todo lo posible para bajarla; cuando desciende demasiado, entonces el doctor trata de hacerla subir. Si un individuo no puede dormir lo suficiente, se le receta algo para que pueda dormir más; si duerme mucho, entonces se le prescribe un estimulante para poderlo mantener despierto, etc. No se trata de lo que sea mejor: una temperatura alta o baja, un estado de somnolencia o un estado de vigilia. La “curación” consiste en dar un gran paso en la dirección opuesta. En esto, el principio de la cibernética torna otra vez a la imagen. Nuestro objetivo consiste en la obtención de una personalidad completa y creadora. La senda que ha de conducirnos a la meta deseada debe pasar por entre el exceso inhibitorio y la inhibición escasa. Cuando hay demasiada inhibición, debemos corregir el curso que seguimos por medio de la práctica de una mayor desinhibición e ignorando totalmente la inhibición.

Como indicar si se necesita la desinhibición

He aquí las señales de la retroacción que pueden indicarnos cuando nos hallamos fuera de curso debido al exceso o a la escasez inhibitoria:

Si el sujeto se halla constantemente metido en dificultades a causa de su extrema confianza; si halla habitualmente los caminos por donde los mismos ángeles temen meterse; si de manera habitual se suele hallar metido en agua hirviente a causa de sus impulsos y mal consideradas acciones; si el fuego cae sobre él porque siempre practica el principio de “primero hacer y preguntar después; ni nunca puede reconocer su equivocación; si acostumbra hablar con voz recia y con lengua demasiado suelta, entonces, lo probable es que experimente muy poca inhibición. El individuo, en este caso, necesita pensar en las consecuencias antes de atreverse a hacer nada. Debe, con sumo cuidado, cesar de actuar y de planear sus actividades.

No obstante, la mayoría de la gente no se clasifica dentro de la mencionada y descrita categoría. Si el sujeto se muestra tímido entre las gentes extrañas; si teme una situación nueva y rara; si se siente inadecuado al ambiente, demasiado preocupado, lleno de ansiedad, se cuida en demasía de lo que piensa y dice; si se encuentra nervioso y piensa con exceso acerca de sí mismo; si padece algunos síntomas nerviosos tales como tics faciales, innecesarios guiños de ojos, temblores, dificultad de conciliar el sueño; si se siente fácilmente mal en ambientes sociales; si se mantiene siempre “detrás” y toma constantemente un asiento trasero, entonces, todos estos síntomas muestran que el individuo padece demasiadas inhibiciones y, en este caso, el sujeto se preocupa con exceso en todo cuanto emprende, y, además, “planea” demasiado. El sujeto necesita practicar, entonces, el consejo que San Pablo dio a los efesios: “No te preocupes de nada…”

EJERCICIOS PRACTICOS: 1. No se pregunte por adelantado “lo que va a decir”. Abra la boca y dígalo sin empacho. Improvise en tanto que habla. Este consejo puede parecer radical, pero es, en efecto, el único que obligará a todos sus servomecanismos que operen en su propio beneficio (Jesús nos aconseja que no pensemos demasiado en lo que vayamos a expresar si tenemos que declarar ante un jurado, ya que el espíritu nos habrá de aconsejar, a su debido tiempo, respecto a lo que debemos decir).

2. No “planee” (no piense en el mañana). No piense antes de hacer. Haga, corrija sus actos en tanto los está haciendo. Este consejo puede parecernos demasiado radical; sin embargo, es, en efecto, el modo en que todos los servomecanismos se ponen a operar en nuestro propio beneficio. Un torpedo no “piensa en sus errores” por adelantado, y tampoco trata de corregírselos antes de empezar a operar, sino que primero actúa –comienza a correr hacia el objetivo-, y luego corrige cualquier error con que pueda enfrentarse u ocurrirle. “No podemos pensar primero y hacer después” dijo A. N. Whitehead. “Desde el momento en que nacemos nos hallamos implicados en la actividad, y sólo ésta puede guiarnos a adoptar una idea o una decisión”.

3. Cese de autocriticarse. La persona inhibida se abandona continuamente al análisis autocrítico. Luego a cada acto, por simple que sea, se dice a sí misma. “Me pregunto si debiera haber hecho eso”. Después de haberse provisto del suficiente valor para manifestar algo, dícese inmediatamente: “Puede ser que no debiera haber dicho eso. Quizás el otro lo tome de manera errónea”. Cese de hacerse aparte todas estas lamentaciones. La provechosa y benéfica retroacción opera subconsciente, espontánea y automáticamente. La autocrítica, el autoanálisis y la introspección consciente es buena y útil si se la emplea no más de una vez por año. Pero empleada día a día, momento a momento, en la forma de un segundo y subterráneo descubridor de su propia personalidad, o desempeñando el papel de contador de sus hechos pasados cada lunes por la mañana, entonces se convierte en un agente que indefectiblemente habrá de llevarle a la frustración y a la derrota. Observe, pues, la autocrítica, deje que desempeñe un tanto sus labores, pero cuídese de detenerla en seguida.

4. Fórmese el hábito de hablar mas alto de lo que acostumbra. La gente inhibida habla notoriamente en voz baja. Procure aumentar el volumen de su voz. No tiene tampoco por qué vocear a la gente ni emplear un tono de enfado, pero practique conscientemente hablar un poco más alto de lo que acostumbra. La conversación en voz alta, por sí misma, se manifiesta como poderoso desinhibidor. Mediante recientes experimentos se ha demostrado que el individuo puede reforzar su voz en un 15% e inclusive levantar una carga mayor si vocea, gruñe o gime fuertemente mientras alza el peso. La explicación de ello estriba en que los gritos fuertes contribuyen a la desinhibición y permiten expresar toda la fuerza incluyendo a la que ha sido bloqueada o amarrada por las circunstancias inhibitorias.

5. Deje saber a la gente cuándo le gusta a usted. La personalidad inhibida teme tanto expresar los “buenos” como los “malos” sentimientos. Si manifiesta amor, teme ser juzgado como sentimental; si expresa amistad, teme que se le considere un adulón y “limpiachaquetas”. Si felicita a alguien, teme que éste piense de él superficialmente o sospeche algún motivo ulterior. Procure ignorar en su totalidad estas señales de la retroacción negativa. Felicite por lo menos a tres personas distintas al día. Si gusta de lo que alguien está haciendo, o usa o dice, déjeselo saber al interesado. Hable y compórtese de manera directa. “Me gusta eso, Joe”. “Mary, llevas un sombrero

muy bonito". "Jim, eso me demuestra que eres una persona excelente". Ahora bien, si usted está casado, dígale precisamente a su esposa "te quiero", por lo menos dos veces al día.

Capítulo Decimosegundo

Hágase sus propios tranquilizadores los cuales le ayudarán a obtener la paz del espíritu

LAS DROGAS TRANQUILIZANTES, que se han hecho tan populares desde hace algunos años, producen la paz espiritual, la calma y reducen o eliminan los síntomas nerviosos mediante una “acción de sombrilla”. Lo mismo que un paraguas nos protege de la lluvia, los diversos tranquilizadores levantan una pantalla física entre nosotros y los estímulos perturbadores.

Nadie comprende totalmente cómo se las arreglan los tranquilizadores para formar esta “sombrilla”. Lo mismo que un paraguas nos protege de la lluvia, los diversos tranquilizadores levantan una pantalla física entre nosotros y los estímulos perturbadores.

Nadie comprende totalmente cómo se las arreglan los tranquilizadores para formar esta “sombrilla”, pero sí comprendemos por qué los mismos nos producen la tranquilidad.

Los tranquilizadores operan mediante la enorme reducción o eliminación de nuestras propias respuestas a los estímulos perturbadores que nos llegan desde afuera.

Los tranquilizadores no alteran el ambiente. Los estímulos perturbadores se quedan allí todavía. Aún nos mostramos capaces de reconocerlos intelectualmente, pero no respondemos a ellos de una manera emocional.

Recuerde que en capítulo en que tratamos de la “felicidad”, dijimos que nuestros propios sentimientos no dependen de causas externas, sino de nuestras mismas actitudes, reacciones y respuestas. Los tranquilizadores, pues, ofrecen una evidencia convincente de este mismo hecho. Esencialmente, estos reducen la tonalidad de nuestras super-reacciones a la retroacción negativa.

La superreacción constituye un mal hábito que debe ser curado

Vamos a suponer que mientras estamos leyendo este libro, nos quedamos pacíficamente sentados “en nuestro propio antro”. De súbito, suena el teléfono. Por hábito y por experiencia este repiqueteo forma una “indicación” o estímulo que hemos aprendido a obedecer. Sin pensarlo siquiera, ni adoptar una decisión consciente respecto al sonido del timbre, respondemos al mismo inmediatamente. Saltamos del cómodo sillón en que estamos sentados y salimos corriendo a atender al teléfono. El estímulo externo ha producido el efecto “de hacernos mover”. Ha alterado, pues, nuestra actitud mental o nuestra “disposición” de autodeterminar el curso de los hechos. Nos habíamos dispuesto a pasar una hora leyendo en paz y completa calma. Nos hallábamos interiormente preparados para ello. Ahora bien, todas nuestras disposiciones se alteraron de repente en el momento en que nos dispusimos a responder a los estímulos externos del ambiente.

Precisamente, el punto que deseo señalar es este mismo. Uno no tiene que contestar al teléfono. No tenemos por qué obedecerle. Uno puede, si quiere, ignorar por completo el timbre del aparato. Podemos, si así lo preferimos, continuar sentados en paz y reposo manteniendo nuestro primitivo plan de disposición mediante el rechazamiento de reaccionar a la señal que se nos ha dado. Procure captar claramente en su propio cerebro esta imagen mental porque puede servirle de ayuda extraordinaria en el caso de

que tenga que superar la fuerza de los estímulos externos que puedan producirle diversas perturbaciones. Contémplese sentado en calma y dejando que suene el teléfono, ignore las "señales" del aparato y no se mueva al oír la indicación de mando que el mismo le hace. Aunque el individuo se halla consciente de lo que el aparato trata de decirle ya que no piensa en el teléfono ni le obedece. Procure también que su mente capte, con toda claridad, el hecho de que la "indicación" exterior por sí misma no posee ningún poder sobre su persona, ningún poder para hacerle moverse del sitio en que se encuentra. En el pasado usted le había obedecido y había reaccionado a su llamada por puro hábito. Usted podrá, si quiere, formarse el nuevo hábito de no reaccionar a las demandas del aparato.

Procure advertir, también, que su abstención a la "respuesta" no consistió en "hacer algo", en esforzarse, en resistir o en luchar, sino en "el no hacer", en la alteración del descanso por "el hacer". Usted sólo guardó reposo ignorando la señal y dejándola producirse pero sin atenderla ni en una mínima parte.

Disposiciones que se deben adoptar para adquirir la ecuanimidad

Exactamente lo mismo que obedecemos o respondemos automáticamente al timbre del teléfono, nos volvemos susceptibles –nos "condicionamos"- de responder, en cierto modo, a los diversos estímulos del ambiente en que nos hallamos.

La palabra "condición" apareció en los círculos de los expertos en psicología luego que Pavlov, mediante sus famosos experimentos, hubo logrado "acondicionar" a un perro a que salivase al oír el sonido de una campanilla, agitándola precisamente segundos antes de alimentar al animal. Este proceso lo repitió multitud de veces el célebre sabio. Primero, el repiqueteo de la campanilla. Unos segundos después, la aparición de la comida. El perro "aprendió" a reaccionar al tañido de la campanilla salivando poco antes de que le fuera dado el alimento. Originalmente, la respuesta formó el sentido. El repiqueteo de la campanilla significaba que se aproximaba el momento de recibir la comida y el perro salivaba disponiéndose a comérsela. No obstante, luego que el proceso se repitió numerosas veces, el perro continuó salivando cada vez que oía tocar una campanilla, estuvieran o no dispuestas las gentes que le servían a traerle, en seguida, el alimento. El perro había llegado a convertirse en un sujeto "condicionado" a la salivación mediante el simple tañido de la campanilla. Su respuesta no tenía sentido y no servía a ningún buen propósito, pero continuó reaccionando del mismo modo a causa del hábito.

Existen multitud de campanillas o estímulos perturbadores en las diversas circunstancias de nuestro ambiente a las que hemos llegado a "condicionarnos" y a las que constantemente respondemos debido a los hábitos que hemos contraído, tengan o no sentido las respuestas que producimos.

Muchas personas han aprendido a desconfiar de las gentes extrañas debido a las numerosas admoniciones que recibieron de parte de sus padres, para que no tuviesen trato con individuos desconocidos y, sobre todo, "no aceptar dulces de las manos de éstos", "no subir a un automóvil con un extraño", etc. La reacción de evitar a los extraños cumple con un excelente propósito si se trata de niños pequeños, pero, sin embargo, hay mucha gente que continua sintiéndose mal con facilidad en presencia de cualquier sujeto desconocido, inclusive cuando saben que viene como amigo en vez de llegar como adversario. Las gentes extrañas se convierten en "campanillas" y la respuesta aprendida se transforma en "temor", en ganas de evitarlas o en deseos de rehuirlas.

Aún hay personas que pueden reaccionar ante las multitudes, los espacios cerrados o abiertos, a los individuos revestidos de autoridad, tales como “el patrón”, con sentimientos de miedo o de ansiedad. En cada uno de estos casos particulares, el espacio abierto o cerrado, el patrón, etc., desempeña el papel de la “campanilla”, que advierte “hay peligro, corre, huye, siente miedo”. Y así, debido al hábito contraído, continuamos respondiendo del modo acostumbrado. Obedecemos, pues, a “la campanilla”.

Cómo extinguir las reacciones condicionadas

Podemos, sin embargo, extinguir las respuestas condicionadas si nos proponemos practicar el reposo en vez de ejercitar la reacción. También podremos, si así lo deseamos, lo mismo que en el caso del teléfono, aprender a ignorar el repiqueteo del timbre y a continuar sentados calmadamente “dejándole sonar”. La idea clave que debemos llevar siempre consigo para emplearla en cualquier momento en que nos enfrentemos a los estímulos perturbadores es la siguiente: “El teléfono está llamando, pero no tengo por qué contestar. Voy a dejarle que suene cuanto quiera”. Esta idea debe servirle de clave en su imagen mental, ya que mediante ella, se verá sentado tranquilamente sin responder, sin hacer nada y dejando que siga sonando el teléfono sin prestarle atención, y ello cada vez que las circunstancias le exijan evocar esta actitud.

Si no es posible la respuesta, demórela

En el proceso de extinguir las actitudes “condicionadas”, el sujeto puede enfrentarse a diversas dificultades que le impidan, especialmente al principio, ignorar en absoluto el rentintineo del timbre, sobre todo cuando éste suena inesperadamente. En estos casos el individuo puede lograr el mismo resultado final –la extinción de la actitud condicionada- adoptando el principio de la dilación de la respuesta.

Cierta mujer, a quien llamaremos Mary S., se llenaba de angustia y enfermaba fácilmente cuando se hallaba entre grandes multitudes. No obstante, mediante la práctica de la mencionada técnica, logró el dominio de la tranquilidad y la inmunidad, en la mayoría de las ocasiones, contra los estímulos perturbadores. No obstante, algunas veces, los deseos de correr y de huir le resultaron, sencillamente, imposibles de dominar.

“¿Recuerda usted a Scarlett O’Hara en Lo que el viento se llevó?” – le pregunté. “Esta era su filosofía: ‘No quiero preocuparme acerca de eso ahora; ya tendré que preocuparme mañana’.” Y así fue capaz de mantener su equilibrio interno y adaptarse completamente al ambiente a pesar de la guerra, el fuego, la pestilencia y el amor no correspondido, y todo ello mediante la demora de la relación.

La dilación de la respuesta interrumpe e interfiere el funcionamiento automático de la actitud condicionada.

“El contar hasta diez” cuando el sujeto está dispuesto a sentirse enfadado se basa en el mismo principio y constituye un consejo estupendo: si cuenta con lentitud, retardará de hecho la verdadera reacción y ello evitará el enfado que habría de expresarse dando algunos soberbios puñetazos sobre la mesa del despacho. La “respuesta” de la ira consiste en algo más que en ponerse a dar gritos o en sacudir puñetazos al “buró”. El sujeto no podrá experimentar “el sentimiento” de la emoción, de la ira o del miedo si los músculos del mismo se hallan en perfecto reposo. Por lo tanto, si el individuo logra retardar, durante unos diez segundos, “el sentirse enfadado”, la

moratoria habrá de responder de todo y la persona afectada logrará extinguir el reflejo automático que produce la ira.

Así, Mary S. Logró extinguir su miedo condicionado a las multitudes mediante la detención de la respuesta. Cuando sentía que, simplemente, tenía que echarse a correr, solía decirse: "Muy bien, pero no en este mismo instante. Dejaré pasar dos minutos antes de abandonar la habitación ¡Sólo puedo resistirme a obedecer durante dos minutos!"

El reposo forma una pantalla psíquica produciendo un tranquilizador

Estaría bien que procurase ver claramente en su cerebro el hecho de que nuestras emociones perturbadoras –la ira, la hostilidad, el miedo, la angustia, y la inseguridad- son producidas por nuestras propias reacciones y no por respuestas externas. Reacción significa tensión. Carencia de respuesta indica reposo. Ha sido comprobado mediante experimentos científicos de laboratorio que el sujeto no puede sentir en absoluto ira, temor, angustia, inseguridad, etc., en tanto los músculos permanecen en perfecto reposo. Todo ello representa, en esencia, a nuestros propios sentimientos. La tensión muscular "dispone a la acción" o, para decirlo con otras palabras, "nos prepara para que respondamos". La relajación de los músculos produce "el reposo mental" o "una pacífica actitud de calma". De tal modo, la relajación constituye nuestro más apropiado tranquilizador natural y forma o construye una pantalla psíquica o una sombrilla que nos separa de los estímulos perturbadores.

El descanso físico, por la razón mencionada más arriba, sirve de poderoso desinhibidor. Según vimos en el capítulo anterior, la inhibición es sólo el resultado del exceso de la retroacción negativa, o mejor aún, nuestra super-reacción a la retroacción negativa. La relajación indica que no hay reacción. Por consiguiente, con la práctica diaria del reposo uno no sólo aprende a desinhibirse sino también a proveerse del tranquilizador que elabora la propia naturaleza de la persona y la cual debe acompañar al sujeto en cada una de sus cotidianas actividades. Protéjase, pues, de los diversos estímulos perturbadores procurando mantenerse en permanente actitud de reposo.

Constrúyase en su propio cerebro una "sala de reposo"

"Los hombres buscan diversos lugares a donde poder retirarse: casas en el campo, en las playas y en las montañas; y tú estás demasiado acostumbrado a desear tales cosas", decía Marco Aurelio. "Mas ello es sólo una muestra del carácter de los hombres más comunes, porque está en tu poder el que puedas retirarte dentro de ti mismo. Porque no hay nada que nos calme y libere mejor de nuestras inquietudes cuando el hombre se retira dentro de su propia alma, particularmente cuando siente dentro de él tales ideas que al mirarse dentro de sí se halla inmediatamente en perfecta calma; y yo afirmo que la tranquilidad no es otra cosa que el buen ordenamiento de la mente. Busca tu retiro constantemente en ti mismo y renuévate…" (Meditaciones de Marco Aurelio).

En los últimos días de la II Guerra Mundial alguien, en todo de comentario, dijo al Presidente Harry Truman que parecía haber soportado el presión y la tirantez del poder mejor que ningún otro de los presidentes anteriores; que las funciones que había desempeñado no parecían haberle "envejecido" o minado la vitalidad, y que ello resultaba bastante notable teniendo en cuenta, sobre todo, los diversos y tremendos problemas a que tuvo que enfrentarse como presidente de tiempos de guerra. A lo cual

Truman contestó: “Tengo una cueva de zorro en mi mente”. Prosiguió diciendo que lo mismo que el soldado se refugia en su chabola para protegerse, descansar y recuperarse, él también se retiraba periódicamente a su propia chabola mental donde no permitía que nada le molestase.

La Cámara de liberación de presiones

Cada uno de nosotros necesitamos un compartimiento tranquilo dentro de nuestra propia mente igual a las profundidades del mar que nunca son perturbadas por el oleaje ni el movimiento de las aguas, estén como estén éstas de agitadas en la superficie.

Este calmado espacio mental, que nos construimos con la propia imaginación, opera como una cámara de liberación de las presiones mentales y emotivas. Esta libera al sujeto de las tensiones, las preocupaciones, las violencias y los esfuerzos, la refresca y le capacita para retornarle a su trabajo cotidiano y a acoplarse mejor con el mundo.

Creo firmemente que cada personalidad posee algún centro calmado dentro de ella misma, el cual nunca siente las perturbaciones y es inamovible lo mismo que el punto matemático del centro exacto de la rueda que permanece estacionario. Lo que necesitamos haber es hallar este centro lleno de paz, que existe dentro de nosotros, y retirarnos al mismo con el objeto de descansar, recuperarnos y renovar nuestro vigor.

Una de las recetas más valiosas que haya dado nunca a mis pacientes consiste en la recomendación de que aprenda a retornar, de vez en cuando, a este centro lleno de calma balsámica. Ahora bien, uno de los mejores medios que he descubierto para entrar a esta región pacífica consiste en que nos construyamos en la imaginación un pequeño gabinete mental. También debemos amueblar esta “habitación” con cualquiera de los elementos que más contribuyan al descanso y al refrescamiento de la persona: quizás unos hermosos paisajes, si gusta de la pintura; un volumen de poemas favoritos, si le gusta la poesía. Los colores de las paredes deben ser los que le produzcan mayor placer, pero debieran seleccionarse entre los que mayor grado contribuyen al logro del reposo: azul, gris claro, dorado, amarillo. El lugar de retiro es sencillo y está amueblado simplemente y no existen en el mismo, elementos que distraigan al sujeto. Se halla muy limpio y todo permanece en perfecto orden. La simplicidad, la calma y la belleza constituyen las claves definitivas para el logro de lo que nos proponemos. Al través de la pequeña ventana, el individuo puede contemplar una hermosa playa. Las olas ruedan de allá para acá y de aquí para allí, mas el sujeto no puede oírlas ya que el pequeño gabinete de retiro está muy tranquilo y es muy silencioso.

Ponga tanto cuidado en la construcción de este gabinete imaginativo como pondría en la construcción de una verdadera casa. Trate de mostrarse profundamente familiar con cada uno de los detalles.

Disfrute a diario de una pequeñas vacaciones

En cualquier día que disponga de unos instantes de sombra, entre dos citas, al ir en autobús, etc., retírese a su “pacífico gabinete”. En el mismo minuto en que comience a sentir una tensión de cualquier clase, se sienta con prisa o lleno de ansiedad, retírese, por unos segundos, a su “habitación” en la que reina la calma. Por pocos que sean los minutos que emplee de esta manera en un día muy agitado, éstos le recompensarán con creces. Piense que no es tiempo perdido, sino tiempo que invierte en su propio beneficio. Dígase; “Voy a descansar un momento en mi tranquilo gabinete”.

Luego, procure verse en su imaginación cómo asciende las escaleras que le conducen a su habitación. Dígase: "Ahora estoy subiendo las escaleras; ya abro la habitación. Bien; ya me encuentro adentro del gabinete". Procure tomar nota imaginativamente de todos los detalles de quietud y de descanso que hay en el mismo. Véase sentándose en un sillón favorito, en maravilloso descanso y en paz con todo el mundo. Su habitación es segura. Nadie le podrá tocar mientras usted se halla allí. No existe, pues, nada por qué preocuparse. Usted dejó sus preocupaciones al pie de la escalera. Aquí no hay decisiones que adoptar ni nada que dé prisa ni le moleste.

Todos necesitamos cierta dosis de escapismo

Sí, esto es "escapismo". También el sueño lo es. Llevar un paraguas cuando llueve también es "escapismo". La construcción de una verdadera casa que ha abrigarnos contra las inclemencias del tiempo es la misma cosa. También lo es la decisión de tomarse unas vacaciones. Pero, ciertamente, nuestro sistema nervioso necesita de cierta dosis de escapismo. Necesitamos alguna libertad y cierta protección contra el continuo bombardeo de los estímulos externos. Tenemos necesidad de unas vacaciones anuales para "vaciarnos" físicamente de las viejas escenas, los viejos deberes y las viejas responsabilidades. Todo ello "tenemos que enviarlo de vez en cuando al viento o al mismísimo diablo".

Tanto su alma como su sistema nervioso necesitan un gabinete de descanso, un gabinete en donde pueda recuperar y proteger cada pedazo de ellos exactamente lo mismo que su cuerpo físico necesita de una casa real por razones idénticas. El gabinete mental le ofrece a su sistema nervioso un breve descanso cada día. Por un momento usted "se vacía" de todas sus obligaciones de trabajo, de sus responsabilidades, decisiones y presiones, y todo ello lo manda mentalmente al viento, mediante el sencillo procedimiento de retirarse a su "cámara" de reposo.

Los cuadros mentales impresionan al mecanismo automático mucho mejor que las palabras. Especialmente si esos cuadros contienen un fuerte sentido simbólico. Uno de los grabados mentales que ha hallado más efectivo es el siguiente:

En una visita que hice a Yellowstone National Park, hallábame esperando pacientemente a que el géiser "Old Faithful" arrojase una bocanada de vapor, lo que suele suceder, aproximadamente, en intervalos de una hora. De súbito, el géiser eruptó una gran masa de silbante vapor igual que una gigantesca caldera en la que hubiese reventado su válvula de seguridad. Un niño pequeño que permanecía cerca de mí, preguntó, entonces, a su padre: "¿Por qué hace eso?"

"Mira", le dijo el padre. "Yo creo que la vieja Madre Tierra es igual que cada uno de nosotros. Forma una cierta cantidad de vapor, y una vez a cada rato tiene que soltar el sobrante con el objeto de conservarse en buen estado de salud".

"¿No sería maravilloso, pensé, entre mí, si los seres humanos pudiésemos "soltar el vapor" sin daño alguno, lo mismo que el géiser, cuando las presiones emocionales se forman dentro de nosotros?

No poseía un géiser ni tampoco una válvula de vapor encima de mi cabeza, pero sí tenía mi propia imaginación. Así que comencé a emplear este cuadro mental cuando me retiraba a descansar a mi gabinete mental de reposo. Tendría, pues, que recordar el géiser "Old Faithful" y formarme un cuadro mental del momento en que la presión del vapor emotivo daba salida a éste, por la punta de mi cabeza, para evaporarse sin daño alguno. Procure probar este cuadro en el momento en que se sienta cansado o tenso. Ambas ideas de "soltar el vapor" y "de soltarlo por la punta de la cabeza" pueden

presentarle estupendas asociaciones con las características de su propia maquinaria mental.

“Limpie” su mecanismo antes de tratar de resolver un nuevo problema

Si va usted a emplear una máquina de sumar o un computador electrónico, debe “quitar” de la máquina los problemas anteriores antes de tratar de solucionar uno nuevo. De otra manera, algunas partes del viejo problema o de la antigua situación, penetrarán en la nueva circunstancia y habrán de producir una respuesta errónea.

Este ejercicio de retirarse por breves instantes a su gabinete de reposo puede realizar en su mente la misma clase de “limpieza” de su mecanismo del éxito, y, debido a esta razón, es muy útil que lo practique entre las diversas tareas, situaciones o ambientes que requieren diferentes modos, ajustes o tendencias mentales.

Ejemplos comunes de las preocupaciones “que uno lleva consigo” o de los sentimientos de culpabilidad que deben “limpiarse” de la máquina mental son los siguientes:

Un ejecutivo de negocios lleva consigo a su casa las preocupaciones y el mal humor producidos por la jornada de trabajo. Durante todo el día se ha sentido como “cogido en una trampa”, ha sentido impulsos de apresuramiento y como algo que le empujaba “para que se pusiese a andar”. Quizás haya experimentado un poco de frustración que le ha obligado a mostrarse irritable. Cesó de trabajar físicamente cuando marchó a casa. No obstante, lleva consigo a su hogar un residuo de frustración, agresividad, prisa y preocupaciones. Todavía siente impulsos de seguir trabajando y no puede reposar. Se irrita con su esposa y la familia. Aún piensa en los problemas de la oficina aunque, por otra parte, no puede hacer nada acerca de ellos.

El insomnio y la rudeza son producidos frecuentemente por las emociones no superadas que el sujeto lleva aún consigo

Mucha gente suele irse a dormir cargada de preocupaciones cuando lo mejor sería que fuese a descansar. Mental y emocionalmente, está intentando todavía hacer algo acerca de una situación determinada a una hora en que “el hacer” es absolutamente impropio.

Durante todo el día hemos estado necesitando diversos tipos de organización mental y emotiva. El sujeto requiere entonces un “humor” y una disposición mental distinta para conversar con su jefe o con un cliente. Ahora bien, si el individuo ha estado hablando con un cliente airado e irritable, necesita cambiar su disposición “de humor” antes de ponerse a hablar con un segundo cliente. De otra manera, “la carga emocional” que todavía lleva consigo será completamente impropia al tratar con la otra persona.

En una gran compañía se averiguó que los ejecutivos de la misma contestaban al teléfono, sin conocer al interlocutor, con tonos duros, agrios e irritados. El timbre del teléfono repiqueteaba en medio de una junta bastante violenta, de la cual saltaba el ejecutivo sumido en sus sentimientos de frustración y hostilidad, y, por una u otra razón, ofendía al inocente interlocutor con su tono de voz hostil y enfadado. Esta compañía ordenó, entonces, a todos sus ejecutivos que hicieran el favor de detenerse unos cinco segundos y sonreír antes de recoger el auricular.

Las emociones no superadas como causa de accidentes

Las compañías de seguros y otras agencias que investigan las causas de los accidentes han descubierto que muchos de los accidentes automovilísticos se deben a las emociones no superadas. Por ejemplo, si el conductor acaba de tener una agria disputa con su patrón o con su esposa y ha experimentado cierta dosis de frustración o bien acaba de abandonar una situación que exigía un comportamiento agresivo, es muy probable que sufra un accidente. Se siente lleno de emociones incontroladas y manifiesta actitudes que resultan absolutamente inadecuadas para el hecho de conducir un vehículo. En realidad, no está enfadado con los otros choferes. Hállase en situación parecida a la del hombre que en la mañana despierta de un sueño en el cual ha experimentado un acceso de ira violenta. Percibe, sin embargo, que la injusticia que se cebó con él no se manifestó más que en el sueño. ¡Pero todavía se siente enfadado! ¡Y eso es todo!

El estado de temor puede prolongarse en nuestros ánimos de manera parecida.

El estado de calma y serenidad también podemos prolongarlo

Ahora bien, el objeto optimista que también debemos conocer acerca de todo esto consiste en que la amistad, el amor, la paz, la quietud y la calma también son emociones que podemos prolongar en nuestros ánimos.

Es imposible, como ya hemos dicho, experimentar o sentir temor, ira o angustia cuando nos hallamos en completo reposo, quietud y equilibrio. El retirarse entonces a su gabinete de descanso contribuirá a una limpieza ideal de su mecanismo con respecto a las diversas emociones y estados de humor. Las viejas emociones se evaporan y desaparecen. Al mismo tiempo, el sujeto ha de experimentar la calma, la paz y un estado de bienestar que ha de prolongarse a las actividades que sigan de inmediato. Ese período de quietud habrá de lavar la pizarra, por así decirlo, limpiará la máquina y le proporcionará una nueva página limpia para el ambiente que ha de seguir a ello.

Yo mismo suelo practicar “los períodos de reposo” inmediatamente antes y después de someter a un paciente a una operación quirúrgica. La cirugía requiere un alto grado de concentración, calma y autodominio. Por otra parte, sería desastroso, en el momento de una operación, convertirse en víctima de los impulsos de la prisa, la agresividad y de los sentimientos de preocupaciones personales. Por consiguiente, procuro limpiar mi maquinaria mental trasladándome por unos cuantos minutos a mi imaginado “gabinete de reposo” donde procuro aquietar todas mis tribulaciones. Pero, al contrario, el alto grado de concentración, de resolución y abstracción, que son tan necesarios en la circunstancia de una operación quirúrgica, serían totalmente impropios en una nueva situación social, si ésta tuviera que consistir en una entrevista en mi consultorio o en la asistencia o un gran baile. Así, pues, luego de haber hecho una operación, también suelo gastar un par de minutos en retirarme a mi gabinete de reposo, para limpiar las mesas, por así decirlo, y dejarlas listas para un nuevo tipo de acción.

Hágase sus propias sombrillas psíquicas

Mediante la práctica de las técnicas que presento en este capítulo, el sujeto podrá hacerse sus propias “sombrillas” psíquicas, las cuales deber ser a manera de pantallas

que habrán de alejarle de los diversos estímulos perturbadores, proporcionándole mayor paz de espíritu y capacitándole para que pueda desempeñarse mejor en la vida.

Por encima de todo, procure mantener "in mente"", y persista "golpeando" durante sobre ello en casa, que la clave del asunto para que el individuo se sienta tranquilo o turbado, temeroso o en equilibrio, no consiste en los estímulos externos, sean éstos cuales fueren, sino en sus propias respuestas y reacciones. La respuesta propia es, pues, lo que le hace a uno sentirse temeroso, lleno de angustia e inseguro. Si no responde en absoluto "y deja que el timbre del teléfono continúe repiqueteando", será imposible que se sienta usted perturbado, independientemente de lo que esté aconteciendo a su alrededor. "Sé como el promontorio sobre el que las olas rompen continuamente, pero ten en cuenta que aquél permanece firme y detiene la furia de las aguas que se abaten a su alrededor", dijo Marco Aurelio.

El Salmo 91 constituye un vívido cuadro oral del hombre que experimenta sentimientos de salvación y de seguridad en el mero centro de los terrores de la noche, de las flechas que vuelan por el día, de las plagas, las intrigas, las trampas de los enemigos, los peligros (cayeron diez mil a su lado), a causa de que había encontrado "el lugar secreto" dentro de su propia alma y allí permanecía inamovible –ello es, el sujeto no reaccionaba ni respondía emocionalmente a las campañas que anunciaban el espanto de que había sido hecho presa el ambiente en que se encontraba-. Emocionalmente, ignorábalos por completo, así como William James recomendó la ignorancia total del mal y de los "acontecimientos y hechos" desgraciados con el objeto de que podamos preservar la felicidad, y lo mismo que James T. Mangan recomienda la ignorancia total de las situaciones adversas que se produzcan en nuestro ambiente para que podamos sentirnos en perfecto equilibrio.

El sujeto es fundamentalmente "actor" y no "receptor". A través de todo este libro hemos hablado constantemente acerca de la conveniencia de reaccionar y responder con propiedad a los diversos factores con que tengamos que enfrentarnos en cualquiera de los ambientes en que nos hallemos. El hombre, sin embargo, no es originalmente "preceptor" sino "actor". No sólo debemos reaccionar y responder, de una u otra manera, a cualquiera de los factores ambientales que se nos puedan presentar de la misma forma que un barco que sigue el camino al que le impulsa el viento. Como seres que perseguimos objetivos determinados, lo primero que tenemos que hacer es ACTUAR. Nos proponemos nuestra propia meta y determinamos el curso de la misma. Luego, dentro de la idea estructural de la persecución del fin, tenemos que responder y reaccionar adecuadamente, ello es, de una manera que haya de servirnos para el progreso ulterior que ha de llevarnos a la meta perseguida.

Al responder y reaccionar a la retroacción negativa no tenemos que proseguir "bajando el camino" que lleva a la meta –o que sirve a nuestros fines-, ya que no hay que responder a nada en absoluto. Ahora bien, si una respuesta de cualquier clase nos desvía de la ruta u opera contra nosotros, entonces debemos cortar de inmediato la respuesta, ya que el "no responder" constituye, en este caso, la respuesta apropiada.

El estabilizador de las emociones

En casi cada una de las situaciones que se forman cuando perseguimos una meta, nuestra propia estabilidad interior constituye, por sí misma, un importante objetivo que debemos mantener. Debemos mostrarnos sensibles a los datos de la retroacción negativa que nos anuncian cuando nos desviamos de la ruta, de tal forma que podamos cambiar la dirección para proseguir acertadamente nuestro camino. Pero, al mismo tiempo,

debemos conservar nuestro propio “barco” a flote y estabilizarlo. Nuestro barco no debe tropezar con las rocas o quizás hundirse por la acción de cualquier ola que encuentre al paso ni tampoco por las tempestades más serias con que tenga que enfrentarse. He aquí lo que dice Prescott Lecky: “Debemos mantener la misma actitud sean como fueren los cambios que se produzcan en el ambiente”.

La “disposición de dejar que suene el teléfono” es una actitud mental que contribuye a mantener nuestra estabilidad. Esta nos ayuda a no tropezar con nada, a no ser desviados de la ruta o destrozados por cualquier ola o arrecife que haya en nuestro ambiente.

Cese de luchar con “los hombres de paja”

Otro tipo de respuesta inadecuada que nos produce preocupaciones, inseguridad y tensión, lo constituye el mal hábito de tratar de responder emocionalmente a algo que sólo existe en nuestra imaginación. No satisfechos con responder solamente a los verdaderos estímulos menores de un ambiente real, muchos de nosotros creamos hombres de paja en nuestras propias imaginaciones y lo peor es que respondemos emocionalmente a estos cuadros imaginativos. Además de las circunstancias negativas que realmente existen en el ambiente, nos imponemos aún las creadas por nosotros mismos: Puede acontecer esto o lo otro; qué pasaría si sucediera eso, etc. En el momento en que nos sentimos preocupados solemos formar cuadros mentales –cuadros mentales adversos de lo que puede existir en el ambiente o de lo que puede acontecer-. Entonces, respondemos a estos cuadros negativos como si fueran reales. Recuerde que su sistema nervioso no puede notar la diferencia que existe entre una experiencia real y otra imaginada vívidamente.

“El no hacer nada” es la respuesta apropiada a un problema inexistente

Torno a repetirlo, el sujeto puede conquistar la tranquilidad contra esta clase de perturbaciones no por lo que haga sino por lo que no haga, es decir, negándose a responder. En tanto como concierne a las emociones, la respuesta adecuada a los cuadros de preocupaciones imaginadas consiste en expresar hacia los mismos una ignorancia total. Viva emotivamente el momento presente. Analice el ambiente en que se desenvuelva –hágase más consciente en todo lo que respecta, de manera real, a su ambiente- y procure responder y reaccionar al mismo en forma espontánea. Con el objeto de hacerlo así, el individuo tiene que prestar toda su atención a lo que está haciendo ahora. Usted tiene que mantener puesto el ojo en la pelota. Entonces, su respuesta será apropiada y no tendrá tiempo de notar lo falso o de reaccionar a ningún ambiente ficticio.

El primer marco de ayuda

El llevar constantemente consigo estas ideas es una especie de primer marco de ayuda:

Cualquier conmoción interna –o sea, lo opuesto a la tranquilidad- prodúcese, casi siempre, debido a una super-respuesta, esto es, a una “reacción de alarma” demasiado

sensible. Ahora bien, cuando el sujeto crea dentro de sí un "tranquilizador" –una pantalla psíquica entre el ser interno y los estímulos perturbadores- y se ejercita en "la no respuesta", "deja siempre que el teléfono continúe sonando".

El individuo, mediante este procedimiento, cura sus viejos hábitos de "super-reacción", y extingue los viejos reflejos condicionados, cuando practica el hábito de "dejar hacer" o "dejar pasar", el cual es automático y consiste en la respuesta inconsciente.

El reposo constituye nuestro propio "tranquilizador" natural. Ahora bien, el reposo estriba en la carencia de reacción. Aprenda, pues, a conquistar el reposo físico mediante la práctica cotidiana. Luego, cuando necesite practicar la carencia de reacción en las actividades diarias "haga precisamente lo que está haciendo" en tanto descansa.

Emplee la técnica del "gabinete de reposo" mental como su tranquilizador cotidiano con el objeto de tonalizar sus reacciones nerviosas y de limpiar su mecanismo emocional de las emociones que carga consigo y que resultarían inadecuadas en cualquier nueva situación con que tenga que enfrentarse.

Cese de producirse espantos de muerte con sus propias figuraciones. No continúe luchando contra los hombres de paja o las fantasmagorías. Responda emocionalmente a lo que es en realidad, aquí y ahora, e ignore el resto de las cosas.

EJERCICIO PRACTICO: Prodúzcase en su imaginación un vívido grabado mental de su propia persona en el que se vea sentado pacíficamente, en completa quietud, dejando que suene el timbre del teléfono en la misma forma en que hemos señalado anteriormente en este mismo capítulo. Luego, procure "transportar consigo" en sus actividades diarias esta misma actitud llena de paz, inamovible y equilibrada, mediante el procedimiento de evocar el grabado mental descrito. Dígase: "Voy a dejar que suene el teléfono", en cualquier momento que estuviese tentado de "obedecer" o responder a alguna alarma de temor o de ansiedad. Inmediatamente después, emplee su imaginación en los ejercicios correspondientes a las diversas situaciones en que encuentre necesario el uso de la "carencia de reacción": véase, entonces, sentado pacíficamente y sin hacer ningún movimiento mientras un colega suyo disparata y sueña. Véase cumpliendo sus tareas diarias una por una, y todo ello con calma, mesura y sin prisa alguna, independientemente de las presiones propias con que le trate de apresar un día lleno de actividad febril. Véase manteniendo la misma constante y estable compostura a pesar de las diversas "alarmas de la prisa" y las "alarmas de presión" que puedan presentársele en el ambiente. Véase en las diversas situaciones que le llegaban a irritar en el pasado, pero tenga en cuenta que HOY debe quedarse usted guardando una sola compostura llena de calma y de equilibrio, y que no va intentar responder a nada que le perturbe.

El termostato espiritual

Su cuerpo físico posee un termostato interno autoconstruido. Este es un servo-mecanismo que mantiene constantemente su temperatura interna a treinta y seis grados y medio y jamás tiene en cuenta la temperatura que reina en el ambiente. El tiempo que hace a su alrededor puede ser sumamente frío, supongamos de unos quince grados bajo cero. No obstante, su cuerpo mantiene su propia temperatura: treinta y seis grados y medio constantemente. Sin embargo es capaz de funcionar con absoluta propiedad en el ambiente en que se encuentra a causa de que no toma para sí el clima que reina en su derredor. Sea cálido o frío, haga frío o calor, el cuerpo continúa manteniendo su propia temperatura.

El sujeto también posee un termostato espiritual interno, construido por él mismo, que le capacita para que pueda mantener un clima y atmósfera emocionales constantes a pesar del tiempo EMOCIONAL que le circule. Mucha gente no suele hacer empleo de este termostato espiritual debido a que no saben que lo poseen; no saben que este género de cosas sea posible y tampoco logran comprender que no tienen por qué recoger para sí el clima externo. Además, el termostato espiritual es precisamente tan necesario para la salud emotiva y el bienestar psíquico como el termostato físico lo es para preservar la salud del cuerpo. Comience, pues, a usarlo ahora mismo empleando las técnicas que le describo en el presente capítulo.

Capítulo Decimotercero

Como transformar una crisis en una oportunidad creadora

Conozco a un joven jugador de golf que mantiene todo el tiempo un estupendo récord de tiros acertados y, sin embargo, no le hace así mismo o con sus amigos, o en pequeños torneos en que las apuestas son bajas, su juego es magnífico. No obstante, cuando participa en un gran torneo su juego se deteriora lamentablemente. En el léxico de los jugadores de golf se dice "que la tensión se adueña del individuo".

Muchos "pitchers" de béisbol muestran dominio de la puntería hasta que se encuentran en una situación en que "los tiros son bajos". Luego "se atoran", se pierden el dominio de sí mismos y parece que no poseen ninguna habilidad.

Por otra parte, no son pocos los atletas que tienen mejor actuación cuando se sienten dominados por diversas presiones. Las circunstancias por sí mismas parecen proporcionarles mayor fuerza, más potencia y mayor habilidad.

La gente que se domina mejor en situaciones de crisis

Por ejemplo, John Thomas, el saltador de la Universidad de Boston que rompió el récord del salto de altura, suele actuar mejor en los certámenes de competición que en la práctica. En el mes de febrero del año 1960, Thomas estableció un nuevo récord mundial, dándole una ventaja en los Estados Unidos al ejecutar un salto de 7 pies y una y media pulgadas. El anterior salto, en el que había alcanzado mayor altura, fue de 6 pies y nueve y cuatro pulgadas.

No se llama siempre al jugador de béisbol que tiene el más alto promedio de tantos a la esquina. El manager cambia frecuentemente al hombre que posee el más alto porcentaje de golpes correctos por el jugador que es conocido "como el de mejor agarre".

Cierto vendedor, por ejemplo, puede hallarse desconcertado cuando se le presenta un magnífico negocio, y, en ese momento, le desaparecen todas sus habilidades. Otro vendedor, bajo las mismas circunstancias, puede "vender con la cabeza", y el desafío al que le expone la situación suele despertarle ciertas capacidades que el hombre no posee de ordinario.

No son pocas las mujeres que se muestran encantadoras y graciosas cuando hablan con una sola persona o charlan en un pequeño grupo de gente, pero se desconciertan y se sienten "como atadas" en una cena formal o en alguna otra gran reunión de carácter social. Por otra parte, conozco a una joven señora que se siente completamente dueña de sí solamente al recibir el estímulo de las grandes reuniones sociales. Si uno cena con ella sola, suele encontrarla bastante ordinaria. Sus rasgos, en realidad, no resultan especialmente atractivos. Su personalidad, entonces, se inclina a la de la simple mujer de su casa. Pero toda ella se transforma cuando acude a una reunión importante. El estímulo de la ocasión le despierta y "trae a la vida" un algo que permanecía oculto dentro de ella. Sus ojos adquieren un nuevo brillo. La conversación de mi amiga se hace entonces aguda y encantadora. Inclusive sus rasgos faciales parecen haber experimentado una profunda transformación y uno mismo empieza a pensar que es una mujer hermosa.

Hay también estudiantes que se comportan maravillosamente bien en sus trabajos de clase cotidianos, y, sin embargo, llegan a azorarse tanto en los días de exámenes que,

en esas ocasiones, sienten como si se les hubieran limpiado las mentes por completo. Hay, por otra parte, un tipo contrario de estudiante: aquel que se muestra común y ordinario en los días de clase y, no obstante, resulta brillantísimo el los exámenes más importantes.

El secreto del jugador que apuesta dinero

La diferencia entre todas estas personas no consiste en las cualidades inherentes a algunas de ellas y a otras no. Esto tiene que ver mucho más con la actitud de cómo hayan aprendido a reaccionar a las diversas situaciones de crisis.

"La crisis" consiste en una situación que puede contribuir a desarrollar mejor las aptitudes del individuo o a destruirle. Si el sujeto reacciona adecuadamente a la situación, la crisis, entonces, podrá proporcionarle fuerza, poder y un juicio que no posee de ordinario. Ahora bien, si éste reacciona de manera impropia, la crisis podrá sustraerle toda su capacidad, ante las aptitudes de dominio y las habilidades a que está acostumbrado.

Al individuo que recibe en el lenguaje deportivo el nombre de "jugador de dinero", el sujeto que apuesta, ya sea en los deportes, los negocios o en las actividades sociales –la persona que extiende sus manos más directamente hacia la presa-, el sujeto que piensa y actúa de mejor manera, azuzado por el estímulo, es, invariablemente, un individuo que ha aprendido, ya sea consciente o inconscientemente, a reaccionar bien a las diversas situaciones de crisis en que suele encontrarse.

Con el objeto de comportarnos bien en una crisis dada, necesitamos: 1) aprender a obtener ciertas aptitudes para no ser superados por la crisis; luego, necesitamos practicar sin dejarnos someter a la presión de las circunstancias. 2) Necesitamos aprender a reaccionar a una crisis adoptando una actitud de agresividad más bien que una actitud de defensa. Con el objeto de responder al desafío de la situación, más que a la amenaza de la misma, tenemos que guardar en la mente nuestra meta positiva. 3) Necesitamos aprender a valorizar en sus verdaderas perspectivas las así llamadas situaciones de "crisis", con el objeto de no hacer montañas de las pequeñas colinas o reaccionar como si cada pequeño desafío fuera a constituir un asunto de vida o muerte.

1. La práctica sin tensión

Aunque podamos aprender de prisa, no podemos aprender bien en situaciones de "crisis". Arroje a un hombre que no sepa nadar a un lugar en que el agua le cubra la cabeza, y la crisis, por sí misma, quizás le proporcione capacidad suficiente "para que nade" y pueda salvarse. Aprende rápidamente y se las arregla para poder nadar de algún modo. Pero así no podrá aprender nunca a convertirse en un campeón de natación. La ruda manera de nado que ha empleado para salvarse se le queda "fija", y será muy difícil, para ese sujeto, aprender mejores métodos de natación. Debido a su ineptitud, este sujeto puede perecer en una crisis real en la que se requiera nadar grandes distancias.

El Dr. Edward C. Tolman, de la Universidad de California, psicólogo y especialista de la rama científica que se dedica a la observación dela conducta y comportamiento de los animales, manifiesta que tanto los animales como los hombres se forman "mapas cerebrales" o "mapas cognoscitivos" del ambiente en que viven mientras se hallan "aprendiendo". Si las motivaciones de los mismos no son demasiado

intensas y si la crisis presente en la situación del aprendizaje no es excesiva, entonces, estos mapas son amplios y generales. Si el animal es super-sensible, el mapa cognoscitivo es estrecho y restringido. Aprende, pues, una sola manera de solucionar sus problemas. En el futuro, si acontece que esta manera experimenta algún impedimento, el animal se sentirá frustrado y no atinará a discernir los modos o desviaciones alternativas que se le ofrezcan. Cultiva, pues, "una sola respuesta" corta y seca, preconcebida, y tiende a perder la capacidad de reaccionar espontáneamente a una nueva situación. No puede improvisar y solamente logra seguir un plan preestablecido.

La tensión retarda el aprendizaje

El doctor Tolman llegó a la conclusión de que si a las ratas se les hubiese permitido aprender y practicar en condiciones sin crisis, el comportamiento de las mismas sería excelente en una crisis. Por ejemplo, si a las ratas se les hubiera permitido vagar por todas partes a plena voluntad y a explorar un laberinto estando bien alimentadas y después de haber satisfecho la sed, parecería que no habría aprendido nada. Ahora bien, si luego estas ratas fueran colocadas en el mismo laberinto estando hambrientas, mostrarían que habían aprendido muchísimo ya que las veríamos dirigirse rápida y eficientemente hacia la misma meta. El hambre habría enfrentado a estas mismas ratas entrenadas con una crisis a la que reaccionaría perfectamente.

Las otras ratas, que fueron forzadas a aprender a andar por el laberinto en una crisis de hambre y sed, es seguro que no lo habrían hecho tan bien. Experimentarían ciertas supermotivaciones y sus "mapas cerebrales" habíanse hecho demasiado estrechos. Cuando sólo existe una ruta correcta para alcanzar el objetivo, ésta se hace "fija". Si esta ruta, pues, hubiera experimentado algún bloqueamiento, las ratas se habrían sentido frustradas y hubieran y hubieran tenido una gran dificultad para poder hallar otra nueva.

Cuanto más intensa sea la situación de crisis bajo la cual estamos aprendiendo, aprenderemos menos. El profesor Jerome S. Bruner, de la Universidad de Harvard, entrenó a dos grupos de ratas a que pasasen por un laberinto para que pudiesen llegar a conseguir la comida. Uno de los grupos, el cual había estado sin comer durante doce horas, aprendió a pasar el laberinto después de seis intentos. El segundo grupo, que no había comido hacia más de treinta y seis horas, aprendió el camino luego de haber hecho más de veinte intentonas.

Los ejercicios de incendios enseñan a asimilar la conducta de crisis en situaciones en que las crisis no existen

La gente reacciona del mismo modo. Las personas que han tenido que aprender a escapar de un edificio incendiado requirieron normalmente someterse a dos intentos para hallar la salida adecuada, exactamente lo mismo que hubiesen tardado en el caso de no haber habido fuego. Pero, algunos individuos no aprenden en absoluto a hallar el camino de escape. La supermotivación les interfiere los procesos de razonamiento. El mecanismo automático de las reacciones queda paralizado por el exceso de esfuerzo consciente. Algo parecido al "temblor de la ansiedad de hacer" aparece entonces, y ello hace perder al sujeto la capacidad de pensar con claridad. Aquellos otros individuos que se las arreglaron para escapar "de cualquier manera" del edificio incendiado ha aprendido "la estrecha respuesta prefijada". Pónganles en un edificio distinto, o alteren

ligeramente las circunstancias, y reaccionará tan mal la segunda vez como reaccionaron en la primera.

Ahora bien, tomemos a esta misma gente y hagámosle practicar un ejercicio "de escapar del incendio" en circunstancias en que no haya fuego. Debido a que no existe en el ambiente nada que les amenace, no habrán de experimentar tampoco la influencia del exceso de la retroacción negativa para que les interfiera el proceso de pensar claramente o de conducirse con absoluta corrección. Practicarán, entonces, la salida del edificio con toda calma, eficiencia y compostura. Luego que hayan practicado este ejercicio una serie de veces, estarán preparados para comportarse del mismo modo en el momento en que se produzca un verdadero incendio. Además, habrán aprendido algo acerca de cómo escapar de un edificio que se está incendiando y también sabrán adaptarse a cualquier otra circunstancia en que se produzca un desastre de distinta índole. Los músculos, los nervios y los cerebros de estas personas habrán memorizado un "mapa" más amplio, flexible y de carácter más general que el anterior grupo de individuos. La actitud de calma y de pensar con claridad habrá devenido natural entre estos individuos, gracias a los ejercicios prácticos de actuación en una circunstancia supuesta, al enfrentarse al hecho real de un verdadero incendio. No se sentirán impulsados a producirse con una respuesta rígida, sino que serán capaces de modificar y mejorar las reacciones aprendidas para poder "reaccionar espontáneamente" ante cualquier circunstancia o situación que pueda presentárseles.

La conclusión que sigue a lo que hemos dicho es obvia, ya se trate de razones o de hombres: Practique los ejercicios que se proponga cuidando apartar de sí todas las clases posibles de tensiones, y usted será capaz de conducirse mejor en una u otra situación de crisis.

El "boxeo de sombra" como medio para conseguir la estabilidad

El caballeroso Jim Cobett hizo popular la expresión "boxeo de sombra". Cuando se le preguntó cómo había cultivado el dominio perfecto de asestar el gancho de izquierda que empleó para mandar a John L. Sullivan, "El Muchacho Fuerte de Boston" a las cuerdas, Corbett replicó que había practicado ante el espejo el tiro de izquierda a su propia imagen, y ello no menos de diez mil veces durante el tiempo en que se estuvo preparando para el ataque.

Gene Tunney hizo lo mismo. Años antes de que llegara a vencer a Jack Dempsey en el ring, ya le había vencido imaginativamente más de un centenar de veces en su propia habitación. Vio las películas que se habían filmado de todos los combates de Dempsey. Las observó hasta que llegó a conocer cada uno de los movimientos de su futuro antagonista. En seguida, se puso a hacer boxeo de sombra. Trataba, entonces, de imaginarse que tenía ante sí a Dempsey. Cuando el Dempsey imaginario iba a hacer un cierto movimiento, Tunney practicaba el contragolpe correspondiente.

Sin Harry Lauder, el famoso actor y comediante escocés, admitió cierta vez que había practicado en privado cierto gesto más de diez mil veces, y ello lo hizo antes de presentarlo al público. Lauder practicó, en efecto, "el boxeo de sombra" ante un auditorio imaginario.

Billy Graham solía pronunciar sus sermones a los troncos de los cipreses en uno de los pantanos de La Florida antes de cultivar su arte y de desarrollar su arrebatadora personalidad de tribuno ante los auditorios vivos. La mayor parte de los buenos oradores públicos han hecho, de una u otra manera, la misma cosa. La forma más común del "boxeo de sombra" que cultivan los oradores públicos consiste en pronunciar

sus discursos ante sus propias imágenes reflejadas en un espejo. Cierto individuo, a quien conozco muy bien, acostumbra alinear de seis a ocho sillas ante sí, para practicar sus alocuciones ante un público imaginario.

Las prácticas sencillas producen mejores efectos

Cuando el célebre Ben Hogan se hallaba jugando regularmente en torneos de campeonato, solía guardar un bastón de golf en su habitación, y allí practicaba a diario y en privado balanceando correctamente el bastón y apuntando a una pelota imaginaria, y ello sin experimentar la turbación y los rigores propios que producen las diversas tensiones. Cuando Hogan se encontraba en el terreno de juego, solía evocar los movimientos correctos en su imaginación antes de hacer el tiro y luego se entregaba en cuerpo y alma a "la memoria muscular" para lanzar el disparo con la mayor corrección posible.

Algunos atletas suelen practicar en privado con el objeto de experimentar la menor presión que les sea posible. Ellos mismos, o sus propios "coaches", impiden a la prensa que presencie los ejercicios de práctica e incluso rehusan proporcionar cualquier información relacionada con la práctica que pudiera servir para propósitos de publicidad, y todo ello con el único objeto de protegerse de la presión o tensión internas. Todo se arregla de manera que pueda hacerse el entrenamiento y la práctica en las mejores condiciones humanamente posibles con respecto al reposo y a la liberación de tensiones. El resultado que se obtiene consiste en que estos deportistas se introducen en la "crisis" de la verdadera competición con la apariencia de no tener nervios en absoluto. Se transforman en verdaderos témpanos de hielo, inmunes a la presión, sin preocupación alguna con respecto a cómo habrán de actuar , y se entregan en absoluto a "la memoria muscular", para ejecutar en la realidad los diversos movimientos que han aprendido.

La técnica "de boxear con la sombra" o la "práctica sin tensión" es tan simple y los resultados son con frecuencia tan definitivos que alguna gente se inclina a asociar ambas técnicas con alguna clase o suerte de misteriosa magia.

Recuerdo a una viuda que había guardado luto durante años y se solía sentir mal en cualquier reunión o circunstancia social. Luego de haber practicado la técnica del "boxeo de sombra" tuvo a bien escribirme lo siguiente: "… debo haber practicado una 'gran entrada' cien veces por lo menos en mi propia habitación estando ésta completamente vacía. Entraba a la pieza y estrechaba la mano a multitud de invitados imaginarios. Sonreía y siempre tenía algo agradable que decirle a cada uno de ellos. En seguida, íbame a los diferentes corrillos y bromeaba en una y otra parte. Practiqué, pues, la manera de andar, de sentarme y de charlar con gracia y confianza".

"Me es imposible describirle lo feliz que me sentí cuando estuve en… y podría decirle algo sorprendente de… y también de los maravillosos momentos que pasé en el baile de… Me sentía llena de calma y de confianza. Se produjeron, sin embargo, algunas situaciones incidentales que no había practicado anteriormente, pero, de todas maneras, las superé con facilidad y me conduje de modo admirable…"

El "boxeo de sombra" revela la expresión del ser

La voz "revelar" significa literalmente "descubrir", "hacer visible lo que estaba oculto". El vocablo "inhibición" expresa todo lo contrario : "retringir" y "no manifestar

las ideas o sentimientos". La "autoexpresión" consiste en "liberar lo restringido" y en manifestar plenamente los talentos y las capacidades del ser. Significa también "sacar a flote su propia luz y permitirla que brille".

Mediante la técnica del "boxeo con la sombra" el sujeto practica la expresión del ser en ausencia de los factores inhibitorios. El individuo aprende los movimientos correctos y también se forma un "mapa mental" que retiene en la memoria. Un mapa amplio, general y flexible. Luego, cuando se enfrenta a una crisis, cuando se le presenta una amenaza verdadera o un factor inhibitorio, el sujeto aprende a conducirse con calma y corrección. Existe, entonces, un "impulso de reacción" en los músculos, los nervios y el cerebro, un impulso que el sujeto se ha formado con la práctica para poder enfrentarse con una situación real. Además, debido a que el aprendizaje fue hecho en circunstancias de reposo y libre, por tanto, de tensiones, el sujeto hállase capacitado para responder en cualquier ocasión y para exteriorizarse, improvisar y conducirse espontáneamente. Al mismo tiempo, la práctica de la técnica del "boxeo de sombra" contribuye a formarle una autoimagen mediante la cual el individuo ha de conducirse con corrección y éxito. El recuerdo de esta feliz autoimagen también habrá de capacitar al sujeto a que haga mejor todo lo que emprende.

El entrenamiento de tiro sin bala constituye el secreto del buen tirador

El nuevo aficionado al tiro de pistola se encontrará frecuentemente con el hecho de que podrá mantener el arma perfectamente fija en tanto no pruebe a disparar. Cuando apunta a un blanco con un arma vacía, su mano se queda quieta. Mas una vez que se carga el arma e intenta dar en el blanco, comienza "el temblor de la tentativa". El cañón de la pistola muévese, entonces, de arriba hacia abajo y de manera incontrolable también de derecha a izquierda, o sea, de la misma manera que cuando intenta enhebrar una aguja. (Vea el capítulo Décimoprimero).

Los buenos instructores de tiro al blanco recomiendan casi a cada individuo que haga el mayor número posible de ejercicios de puntería con las pistolas descargadas de modo que logre superar así la condición descrita. El tirador apunta con calma deliberada, aprieta el gatillo y dispara al blanco. Presta toda su atención, con deliberada calma, a como está manteniendo la pistola, si está inclinada o no el arma, si oprime o tira del gatillo, etc.

Aprende, pues, los buenos hábitos en un estado de ánimo de perfecta calma. No se le produce "el temblor del intento" ya que no se siente excesivamente preocupado ni tampoco experimenta demasiada angustia acerca de los resultados. Luego de haber hecho millares de "disparos" con el arma descargada, el aficionado observará que puede mantener firme la pistola cargada y que es capaz de disparar realmente en tanto observe la misma actitud de calma y sangre fría que mantuvo en los ejercicios de ensayo.

Un amigo mío aprendió a disparar al tiro de pichón de manera bastante parecida a la que he descrito más arriba. Un buen tiro, el graznido de la codorniz le ponían fuera de si produciéndole ansiedad y haciéndole perder casi cada vez los subsecuentes disparos. En la siguiente cacería, y luego de haber practicado la técnica del "boxeo de sombra", el primer día llevó consigo una carabina vacía. No tenía necesidad de ponerse excitado porque, de todas maneras, no podría disparar. ¡Tampoco podría experimentar el impulso de super-estimulación ya que llevaba un arma vacía! Disparó, pues, como a unas veinte codornices con la carabina descargada. A la hora en que había disparado como los primeros seis tiros, toda su ansiedad y angustia le desaparecieron como por encanto. Sus compañeros pensaron que su amigo había perdido algunos puntos, pero, en seguida, al

día siguiente redimiose cuando hubo matado las primeras ocho aves abatiendo un total de quince codornices con diecisiete disparos.

La técnica del "boxeo de sombra" ayuda a acertar a la pelota

No hace aún mucho tiempo, en un día domingo, visité a un amigo que residía en un suburbio de Nueva York. El hijo de éste, que contaba diez años, había tenido visiones que le anunciaban habría de convertirse en una estrella de la liga de béisbol. El muchacho observaba la posición adecuada, pero no podía atinar a la pelota. Cada vez que su padre le arrojaba la bola, el chiquillo se pasmaba y perdía el pie. Decidí, entonces, que probara otra vez. "Estás tan ansioso de pegarle a la pelota y tienes tanto miedo de no poder darle –le dije-, que no puedes verla claramente". Todo lo que le ocurría era que la tensión y la ansiedad le estaban interfiriendo la vista y los reflejos, y así, pues, los músculos de los brazos no podían ejecutar las órdenes que recibían del cerebro.

"Durante los diez juegos siguientes –le dije-, no trates siguiera de golpear a la pelota. No trates de ninguna manera. Quédate con el bat en el hombro, pero observa con mucho cuidado a la bola. Ten los ojos sobre ella desde el momento que sale de las manos de tu padre hasta que llegue a las tuyas. Quédate tranquilo y suelto, y trata sólo de observar cómo macha la pelota".

Luego de haberlo hecho así durante diez veces seguidas, le aconsejé de esta manera: "Ahora, y por un momento, observa cómo vuela la pelota y sigue manteniendo el bat en tu hombro, pero piensa entre ti que vas a agarrar y mecer el bat, para golpear la bola con precisión y cuando ésta se halle bien centrada". Después de esto, le dije que se quedara "sintiendo del mismo modo" y que continuara observando la pelota cuidadosamente y que "dejase" al bat ir al encuentro de la bola y que no la golpease con demasiada fuerza. El muchacho, entonces, golpeó a la pelota. Luego de unos cuantos sencillos "hits" como éste, pudo acertar casi todos sus tiros y yo me gané un amigo para toda la vida.

El agente de ventas que practicaba "el no vender"

Cualquier individuo puede emplear en "el arte de las ventas" esta misma técnica de "dar a la pelota". También se puede emplear en el arte de la enseñanza o en el de la administración de negocios. Un joven vendedor se me quejaba, en cierta ocasión, de que solía "quedarse pasmado" cuando le citaban para que hiciera algún proyecto de ventas. Su gran dificultad consistía en la incapacidad que mostraba al tener que replicar apropiadamente a las objeciones que los clientes le presentaban. "Cuando un cliente probable me presenta una objeción o critica el producto que trato de venderle, no sé que me pasa que no puedo decirle nada instantáneamente" –me dijo. "Luego, una vez que le he abandonado, puedo pensar en toda una buena serie de excelentes razones con que invalidarle el argumento que me expone".

Le hablé, entonces, acerca de la técnica del "boxeo con la sombra" y le conté el caso del muchachito que había aprendido a "batear" maravillosamente por el procedimiento de observar la trayectoria de la pelota en tanto cargaba el "bat" en el hombro. Le indiqué que tanto para atinar a una pelota como para pensar en los pies, el individuo requiere disponer de buenos reflejos. El mecanismo automático del éxito debe responder en forma automática y apropiada. El exceso de tensión o de estímulo y la

demasiada ansiedad por alcanzar los resultados suelen paralizar el mecanismo. “Usted, pues, piensa en las respuestas adecuadas luego que se ha marchado el cliente, debido a que entonces se siente reposado y le desaparece la tensión. En efecto, sus dificultades consisten en que no responde rápida y espontáneamente a las objeciones que le presentan sus probables clientes, o sea, para expresarme con otras palabras, usted ‘no atina a golpear’ la pelota que le arroja el probable cliente con el que está trabajando”.

Le dije que, ante todo, debería comenzar a practicar una serie de entrevistas imaginarias –tratar de acudir realmente a las citas, presentarse a un probable cliente, lanzar el proyecto de venta, etc.-. En seguida, debería imaginar cualquier objeción posible, no importa qué enrevesada y extraña fuese, contestarla siempre de la manera más contundente posible. Luego, habría de practicar “con el bat en el hombro” con un cliente verdadero. Debería ir a verle “con la carabina vacía en tanto ello se relacionase con sus intentos y propósitos. El propósito de la entrevista de ventas no debiera consistir en vender, tendría que resignarse, por esta vez, a quedarse satisfecho sin lograr el pedido. El propósito de esta visita debiera consistir solamente “en el entrenamiento”: en la práctica de “el bat en el hombro” y de “la carabina vacía”.

Los resultados de esta práctica fueron enteramente satisfactorios. Bien para decirlo con las propias palabras del interesado: “la práctica del boxeo de sombra funcionó milagrosamente”.

En mis tiempos de joven estudiante de medicina, yo mismo emplee la técnica de “el boxeo de sombra” en la práctica de la disección de cadáveres. Esta práctica carece de presiones y de tensión me enseñó mucho más que la mejor técnica. Me enseñó a mostrarme como un futuro cirujano lleno de calma, deliberación e ideas claras, ya que había practicado la cirugía en una situación que no requería de mi una inquietud de vida o muerte.

Como hacer que los nervios funcionen en el propio beneficio del sujeto

El vocablo “crisis” procede de una palabra griega que significa, literalmente, “decisión” o “punto de decisión”.

Una “crisis” es como la bifurcación que se presenta de pronto en el camino: una de las divisiones promete una mejor condición, y la otra señala una peor. En medicina, la crisis señala un punto de partida: o bien el paciente empeora y muere, o bien mejora y se salva.

De modo que cada situación de crisis tiene dos salidas: una, mediante la que se consigue el éxito, y la otra, que conduce al fracaso.

A Hugh Casey, que fue uno de los “pitchers” más calmados y de más éxito de todos los tiempos, se le hizo cierta vez la pregunta de qué pensaba en el momento en que se le ordenaba entrar a jugar en los momentos de una situación crítica del partido.

“Pienso siempre en lo que voy a hacer y en lo que deseo que pase” -dijo-. “en vez de pensar en lo que va a hacer el bateador o en lo que pueda pasarme a mí”. Añadió que solía concentrarse en lo que quería que ocurriese, sentía “lo que podía hacer él mismo”, y eso solía hacer casi siempre.

Esta actitud forma otra importante clave para reaccionar bien a cualquier situación dada. Si podemos mantener una actitud agresiva y reaccionar agresivamente a las amenazas y a las crisis, en vez de hacerlo de una manera negativa, la situación, por sí misma, laborará en nuestro favor actuando como estímulo para contrarrestar a las fuerzas ocultas.

Hace algunos años publicaron los periódicos la noticia de que un gigantesco negro ejecutó lo que dos vagones de auxilio y una veintena de hombres no lograron hacer. Logró levantar la cabina metálica destrozada de un camión y, además, separarla de los engranajes. Sacó también con su propias manos desnudas el pedal del freno que había atrapado los pies dl conductor y, asimismo, consiguió apagar, con las manos desnudas, las llamas que surgían del piso del camión. Luego, cuando se encontró a este "gigante" y lograse identificarle, se observó que este sujeto no era, en realidad, ningún "gigante". Charles Dennis Jones, que así se llamaba el individuo en cuestión, medía sólo seis pies y dos pulgadas y no pesaba más que doscientas veinte libras. He aquí la explicación del sujeto acerca de su extraordinaria hazaña: "Odio el fuego". Catorce meses antes el hecho descrito, su pequeña hija de ocho años de edad se había quemado en un incendio que estalló en el hogar del pobre hombre. (A Man Don't Know GAT He Can Do –"El hombre no sabe lo que es capaz de hacer"- Reader's Digest, octubre, 1952).

Conozco a un hombre que aunque alto es bastante débil; este individuo se las arregló por sí solo para sacar de su casa un piano, bajarlo tres escalones y llevarlo hasta el centro del prado que había delante del edificio. Ahora bien, esto lo hizo cuando en su casa se había declarado un incendio. No obstante, habíase requerido el impulso de seis fuertes hombres para meter el piano en la casa. Sin embargo, él solo, un hombre débil, gracias al estímulo de la excitación y de la crisis, logró sacarlo afuera.

La crisis aumenta nuestras fuerzas

El neurólogo J. A. Hadfield ha hecho un extenso estudio sobre las fuerzas extraordinarias –físicas, mentales, emotivas y espirituales- que, en momentos de crisis, acuden a reforzar las aptitudes de hombres y mujeres normales.

"¿De qué maravillosa manera en un momento de emergencia se multiplican las fuerzas de gentes que por sí mismas son bastante ordinarias!" – dice el investigador más arriba citado-. "Nuestras vidas son tímidas y nos mostramos temerosos ante las difíciles tareas que hemos de cumplir hasta que quizás seamos forzados a enfrentarnos con ellas, o éstas vengan sobre nosotros, e, inmediatamente, nos parece ver desplegarse las energías invisibles. Cuando tenemos que enfrentarnos al peligro, entonces aparece el valor; cuando la desgracia parece cebarse con nosotros, nos hallamos con las fuerzas suficientes para resistir su presión; por último, en el momento en que el desastre parece querer abatirnos y hacernos caer en esa 'fosa' que por durante tanto tiempo habíamos temido, entonces sentimos que algo nos sostiene, algo así como la energía de unos 'brazos' siempre elásticos. La experiencia común nos enseña que cuando nos hallamos sujetos a responder grandes y tremendas demandas, si logramos aceptar el desafío de las mismas, sin temor y con confianza en nuestras fuerzas, cualquier peligro o dificultad nos traerán consigo las energías inherentes con que podamos combatirlas. 'Conforme se te presenten los días, así serán tus fuerzas'."

El secreto de ello consiste en nuestra actitud "de aceptar sin temor el desafío" y "en gastar nuestras fuerzas con confianza."

Ello significa que debemos mantener una "actitud agresiva dirigida a la meta que nos proponemos alcanzar" y, desde luego, nunca adoptar una actitud defensiva ni negativa: "no importa lo que acontezca, ya me las arreglaré" o "lo veré a fondo", en vez de "espero que nada ocurra".

Mantenga en mente su propósito

El esfuerzo esencial para experimentar esta actitud agresiva consiste en permanecer orientado hacia la meta que se persigue. El sujeto mantiene en mente su propia meta positiva. Intenta, entonces, pasar a través de la experiencia de la crisis hasta alcanzar su meta. El sujeto mantiene su objetivo original y no intenta desviarse por caminos adyacentes y secundarios –el deseo de escapar, de ocultar y evitar- debido a una situación de crisis. O, para expresarnos con la lengua de William James, la única actitud que debe mantenerse es la de la lucha, en vez de la del temor o la de la huida.

Si el sujeto puede hacerlo así, la situación crítica por sí misma actuará como un estímulo que habrá de liberar energías adicionales que han de ayudarle a realizar su propósito.

Lecky sostiene que el propósito de la emoción consiste en "reforzar" o en "añadir fuerzas" más que en servir de señal de debilitamiento. Este autor creía que sólo existe una emoción básica, la excitación, y que ésta se manifiesta por sí misma como miedo, ira, valor etc., dependiendo ello sólo y simultáneamente de nuestros propios objetivos internos, ya estemos dispuestos interiormente a resolver un problema, a escapar del mismo o a destruirlo. "El problema real no consiste en dominar la emoción sin en el dominio de la tendencia preferente por la que habremos de recibir el esfuerzo emotivo". (Prescott Lecky, Self-Consistency, A Theory of Personality, New York, Island-Press).

Ahora bien, si su intención o su actitud de objetivo consiste en proseguir su camino y en sacar todo lo que pueda de la situación crítica, y, además, en obtener lo que desea a pesar de todos los contratiempos que se le presenten, entonces "la excitación" ocasional habrá de reforzarle esta tendencia y ella misma le proporcionará más valor y más fuerza para que prosiga la persecución de su anhelada meta. Por otra parte, si pierde de vista el objetivo original que perseguía y su actitud de objetivo se convierte en la disposición de escapar de la crisis o en buscar "algo de su pasado", para evadirse de ello, esta tendencia de escapismo también habrá de reforzarse y, en ese caso, experimentará usted el temor y la angustia.

No confunda la excitación con el miedo

Mucha gente ha caído en el error de confundir habitualmente el sentimiento de la excitación con el del miedo y la ansiedad, y, por consiguiente, ha interpretado aquel como una señal de insuficiencia de la personalidad.

Cualquier persona normal con cierta inteligencia para comprender una situación determinada se pone siempre excitada o nerviosa, precisamente momentos antes de que se produzca una situación de crisis; hasta que el individuo no sea dirigido hacia la meta, esta excitación no determina miedo, ansiedad, valor, confianza en sí mismo, etc., ni tampoco ninguna otra cosa que no sea un paso hacia delante y una provisión de refuerzo de vapor emocional o su propia caldera. No denota, desde luego, señal de debilidad alguna. Al contrario, indica realmente una fuerza de adición para que pueda emplearla del modo que se prefiera. Jack Dempsey solía ponerse tan nervioso antes de participar en un encuentro de boxeo que ni siquiera podía rasurarse. Era tan fuerte su excitación que no podía permanecer sentado o de pie ni un solo momento. Sin embargo, jamás interpretó este estado de excitación como un estado de temor. Nunca decidió que debiera evadirse del mismo. Proseguía, pues, su camino y la excitación le servía para añadir aún más dinamita a sus golpes.

Los actores experimentados saben muy bien que este sentimiento de excitación, que suelen advertir momentos antes de salir a escena, es una buena señal con respecto a

una mejor interpretación de sus papeles. No son pocos los que entre ellos “se producen deliberadamente” un estado emocional antes de presentarse ante el público. El buen soldado suele ser el hombre que se siente “excitado” precisamente antes de la batalla.

Muchos individuos apuestan en las carreras de caballos teniendo en cuenta los caballos que parecen ser más nerviosos. Los entrenadores también saben que el animal que se pone más nervioso antes de la carrera habrá de desempeñar en la misma mejor que acostumbra.

No hace aún mucho tiempo, encontreme en un un aeroplano con cierto conocido a quien había dejada de ver durante muchos años. En el curso de nuestra conversación le pregunté si continuaba ahora dando tantas conferencias y charlas públicas como solía hacerlo en el pasado. “Sí, me dijo, naturalmente que he cambiado de trabajo, de tal modo que ahora puedo hablar más y dar por lo menos una conferencia al día”. Conocedor de su enorme afición a hablar en público, comenté que era magnífico que tuviera esta clase de empleo. “Sí –me dijo-, por una parte es bueno, pero, por otra, ya no lo es tanto. Ahora no pronuncio tan buenas conferencias como antes, y ello consiste en que ahora hablo con tanta frecuencia que ya lo hago en forma rutinaria y tampoco percibo en la boca del estómago aquella aguda sensación que me solía decir que todo iba a salirme bien”.

Algunos individuos llegan a excitarse tanto en un importante examen escrito que no son capaces de pensar con claridad o mantener una pluma constantemente en sus manos. Otros, en cambio, se excitan tanto y se ponen tan vivos bajo las mismas circunstancias que la mente les funciona mejor y más claro que de costumbre. En primer lugar, se les agudiza la memoria. No es precisamente la excitación la que marca la diferencia sino la forma en que ésta se emplea.

3. ¿Qué sería lo peor que podría acontecer?

Mucha gente tiene la tendencia de aumentar en forma desorbitada y fuera de toda proporción el “castigo” o el “fracaso” potenciales que creen que la crisis ha de llevar consigo. Solemos, emplear nuestra imaginación contra nosotros mismos y hacer verdaderas montañas de simples colinas. O, por otra parte, no empleamos la crisis para que nos sea posible “ver” lo que la situación comporta realmente en sí, sino que solemos reaccionar, habitualmente y sin pensar, como si cada simple oportunidad o amenaza constituyera por sí mismas un asunto de vida o muerte.

Si el sujeto se le presenta una crisis real, necesitará enfrentarse a la misma experimentando una gran excitación. Esta debe emplearla para adquirir ventaja en el proceso de la situación crítica. No obstante, se el sujeto sobreestima el peligro de la dificultad, si reacciona a una información deformada, escasa o irrealista, probablemente padecerá mucha mayor excitación que la que el caso requiere. Debido a que la amenaza real es mucho menor que la que el sujeto ha calculado, toda esta excitación no podrá emplearla en forma apropiada. Esta no podrá ayudarle en tal caso, a comportarse como verdadera acción creadora. Por tanto, la excitación permanece dentro del sujeto como si estuviera embotellada. Un gran exceso de excitación emocional puede causar más daño que beneficio en cuanto se refiere al proceso de la acción, simplemente porque la demasía resulta inadecuada.

El filósofo y matemático Bertrand Russell describe la técnica que él mismo suele emplear cuando desea disminuir el grado de excesiva excitación que puede padecer en alguna crisis: “Cuando amenaza alguna desgracia, hay que considerar seria y deliberadamente qué es lo peor que puede acontecer. Luego de haber mirado frente a

frente a esta desgracia, procure hacerse algunas sanas razones pensando que, después de todo, esta no va a constituir un desastre demasiado terrible. Además, siempre existen tales razones, ya que en el peor de los casos nada que le pueda acontecer a uno ha de tener una importancia cósmica. Cuando haya logrado mirar por algún tiempo a la peor posibilidad y se haya dicho a sí mismo como verdadera convicción 'Bien, después de todo, eso no me debería importar tanto', hallará que disminuye considerablemente su preocupación. Puede que se haga necesario repetir el proceso unas cuantas veces, pero al final, si no ha tratado de esquivar enfrentarse al peor resultado posible, hallará que junto con éste desaparece la preocupación y es reemplazada, entonces, por cierta especie de alegría". (Bertrand Russell, The Conquest of Happiness, New York, Liveright Publishing Corporation).

Procedimiento de que se valió Carlyle para adquirir el valor que necesitaba

Carlyle testimonió cómo este mismo método cambió de perspectiva, pasando de "un perpetuo no" a "un eterno sí". El gran hombre atravesaba por un período de profunda desesperación espiritual. "Mis estrellas guías estaban borrosas; en mi severo cielo no brillaba ni una estrella. El universo era como una inmensa, muerta e inconmesurable máquina de vapor, y rodaba, rodaba con mortal indiferencia para quebrarme miembro a miembro. Luego, en medio d esta espiritual bancarrota, descubrí un nuevo medio de vida. Y me pregunté, entonces: ¿Por qué temes? ¿Por qué, como cobarde, debes estar siempre piando y lloriqueando e ir encogido y tembloroso? ¡Miserable bípedo! ¿Qué es lo que forma la suma total de lo peor que tienes ante ti? ¿La muerte? ¡Bien, la Muerte! Di también los tormentos del Averno y todo lo que el Diablo y el Hombre puedan, deseen o quieran hacer contra ti! ¿No tienes acaso un corazón; no puedes sufrir lo que sea, como criatura de la libertad, aunque el proscripto y el mismo humillado Lucifer esté bajo tus pies mientras te consume? Dejémosle, pues: ¡Iré a su encuentro y lo desafiaré!

"Y cuando pensé así, se levantó como un torrente de fuego que se precipitó sobre mi alma; y entonces agité al Miedo y lo ahuyenté de mí para siempre. Yo era fuerte, poseía una tremenda fuerza desconocida: un espíritu, casi un dios. Incluso, desde entonces, transformose la condición de mi miseria: ya no había Temor ni Pena quejumbrosa en ella, sin Indignación y un sombrío Desafío lleno de fuego". (Th. Carlyle, Sartor Resartus).

Tanto Russell como Carlyle nos han dicho la manera como podemos mantener una actitud agresiva y autodeterminada, que se dirija a la consecución del objetivo propuesto incluso en presencia de los peligros más grandes y de las más serias amenazas.

Alpinismo sobre las madrigueras de topos

La mayoría de nosotros, sin embargo, nos dejamos "desviar" de la ruta que nos habría de conducir a la satisfacción del objetivo, ya sea por amenazas menores o inclusive imaginarias, las cuales insistimos en interpretar como situaciones de vida o muerte o de "hacer o morir".

Alguien dijo que la causa que contribuye en mayor grado a la formación de las úlceras estriba en el "alpinismo sobre los montoncitos de tierra que hacen los topos sobre sus madrigueras".

El agente de ventas a quien se invita a que presente un importante proyecto de pedido puede conducirse con respecto a ello como si realmente fuera éste un asunto de vida o muerte.

La debutante que se enfrenta a su primera danza suele desenvolverse en este cometido como si fuera a experimentar una prueba que tuviese valor decisivo para toda la vida.

Muchos individuos acuden a una entrevista acerca de un empleo conduciéndose en ella "como si sufrieran un espanto de muerte", etc.

Quizá este sentimiento "de vida o muerte", que mucha gente experimenta en cualquier situación crítica, tenga su origen en la herencia que hemos recibido de un pasado profundo y lejano, cuando, frecuentemente, "el fracaso", para el hombre primitivo, era sinónimo de "muerte".

Independientemente de su origen, la experiencia con numerosos pacientes ha demostrado, sin embargo, que este "sentimiento de vida o muerte" puede ser curado mediante el análisis racional de cualquier situación crítica, y este análisis debe ser hecho, sobre todo, en el ambiente impregnado de calma. Pregúntese: "¿Qué es lo peor que podría ocurrirme en el caso de que no atine a solucionar esta crisis?" Ello –esta actitud- es infinitamente superior a la que consiste en reaccionar de una manera irracional, ciega y automática.

¿Qué tiene usted que perder?

Una seria investigación demostraría que la mayor parte de estos casos, a los que se denomina "situaciones críticas", no constituyen en absoluto casos de vida o muerte, sino oportunidades, ya sea para avanzar o para permanecer en donde uno se encuentra. Por ejemplo, ¿qué es lo peor que le podría haber ocurrido al agente de ventas? Quizás hubiera hecho un pedido y, en esas circunstancias, habría salido de la situación mucho mejor a como hubo entrado en ella, o quizás no hubiese logrado la nota y no habría quedado peor que antes de hacer la visita. El individuo que llena una solicitud de empleo puede conseguir éste o no conseguirlo. Si acaso no lo logra, quedará en la misma situación que antes de haberlo solicitado. Lo peor que le pudiera haber ocurrido a la debutante consistiría en que habría de quedarse como antes de la primera danza, relativamente desconocida y sin producir gran agitación en los círculos sociales.

Muy poca gente se da cuenta de la enorme influencia que puede tener sobre nosotros una cosa tan simple como lo es el cambio de actitud. Cierto agente de ventas a quien conocí dobló sus ganancias luego de haber logrado cambiar su actitud y dominar, de esta manera, el espanto y el pánico que le acosaban. "Todo depende de esto", debe decirse con resolución, "todo lo que tengo por ganar y nada por perder".

El famoso actor Walter Pidgeon ha relatado cómo se produjo el tremendo fracaso de que fue víctima al presentarse por primera vez ante el público. Sintiose, literalmente, sumido en un "espanto de muerte". No obstante, se puso a razonar en el intervalo que sucedió al primer acto de la obra, que si ya había fracasado, no tendría nada que temer en adelante y que si se abandonaba y proseguía actuando podría ver, entonces, si resultaba un completo fracaso como actor, y, en ese caso, no tendría que preocuparse acerca de dejar esta nueva profesión. Pues bien; al iniciarse el segundo acto, salió a escena completamente calmado y lleno de confianza en sí mismo, y –cosa maravillosa- esta actitud le ayudó a obtener un gran éxito.

Procure, pues, recordar que la clave de toda situación radica siempre en USTED. Trate de practicar y de aprender las simples técnicas de este capítulo, y usted mismo,

como centenares de otras personas antes que usted, podrá aprender a dominar la crisis y hacer que ésta opere en su favor convirtiéndola en una oportunidad creadora.

Capítulo Decimocuarto

Como adquirir ese “espíritu de victoria”

El mecanismo automático de creación posee carácter teleológico. Ello es, funciona en términos de obtención de metas y de resultados finales. Una vez que el sujeto decida presentarle una meta que alcanzar, éste queda en disposición del sistema automático de guía del mencionado mecanismo, y éste, entonces, habrá de conducirle a esa misma meta propuesta mucho mejor de lo que el interesado pudiera haber pensado jamás. El “USTED” reemplaza a la meta en el momento en que usted mismo se pone a pensar en términos de los resultados finales. Su mecanismo automático reemplaza, entonces, los “medios por donde ha de ir” convirtiendo a USTED mismo en esos medios. Si los músculos del cuerpo del sujeto necesitan “ejecutar” algún movimiento, con objeto de alcanzar el resultado del fin que persigue, entonces el mecanismo automático habrá de guiar a éstos con mucha mayor precisión y delicadeza que el mismo sujeto hubiera podido mediante cualquier decisión de su propia voluntad y entendimiento.

Piense en las posibilidades

Ahora bien, para lograr esta actitud el Yo debe reemplazar al objetivo. Pero para reemplazar a un objetivo que sea susceptible de imprimir mayor actividad a su mecanismo de creación, el sujeto debe pensar, en relación a los resultados del fin, en los términos de una posibilidad actualmente existente. La posibilidad del objeto debe ser vista con tanta claridad y evidencia que llegue a parecer “real” tanto al cerebro como al sistema nervioso del mismo sujeto que se halla sometido a esta experiencia. Tan “real” de hecho que las mismas sensaciones que conciernen a esta situación deben ser evocados como presentes en el mismo estado en que debieran manifestarse en el caso de que la meta ya hubiese sido alcanzada.

Ello, en realidad, no es tan difícil ni posee un carácter tan místico como puede parecer en un principio. Todos los estamos haciendo constantemente en nuestras vidas cotidianas. ¿Qué significado tiene, por ejemplo, la preocupación que sentimos acerca de las implicaciones de los probables y desfavorables resultados del futuro, la cual suele acompañarse de sensaciones de angustia, de inadaptación y hasta de humillación quizás? Además, en todos nuestros propósitos prácticos solemos experimentar por adelantado estas mismas emociones, las cuales, en el caso de que ya hubiéramos fracasado, sería, por lo menos, totalmente apropiadas. Solemos representarnos el fracaso en forma concreta y con los particulares rasgos inherentes al mismo, y no sólo eso, sino también vívidamente y con todos sus detalles. Y, por si ello fuera poco, también solemos repetirnos constantemente todas estas imágenes del fracaso. Evocamos y tornamos a evocar en nuestras memorias las feas imágenes de los fracasos que padecimos en todos los tiempos pasados de nuestras propias vidas.

Procure recordar lo que indicamos anteriormente con mayor vigor: tanto el cerebro como el sistema nervioso se muestran incapaces de expresar las disparidades existentes entre una “experiencia real” y otra que nos hayamos representado en la más vivaz de las formas. Así, pues, nuestro mecanismo automático de creación actúa y reacciona con toda propiedad al ambiente, la circunstancia o la situación en que se

encuentra. La única información eficaz que concierne al ambiente, la circunstancia o la situación es “la que el sujeto cree verdadera” a todos estos respectos.

El sistema nervioso no podrá expresar el fracaso real cuando se hallare sometido a la influencia de un fracaso imaginario

De tal modo, si insistimos en el fracaso y continuamente nos representamos como culpables a nosotros mismos y, además, con detalles tan vivaces como para hacérnoslo “real” y pensamos en ello en términos de un hecho ya resuelto, también experimentamos las sensaciones de la victoria: la confianza en nosotros mismos, el valor y la fe que la consecuencia implícita en todos estos factores nos hará deseable.

No podemos atisbar conscientemente adentro de nuestro mecanismo de creación para ver si éste se halla dirigido por el éxito o por el fracaso, pero sí podemos determinar, mediante nuestros propios sentimientos, su “posición” actual. En el mismo momento en que este mecanismo se orienta hacia el éxito, desde ese mismo instante, pues, experimentamos “la sensación de la victoria”.

Impulsemos hacia el éxito al mecanismo de la creación

Si acaso existe un único secreto relacionado con el funcionamiento del inconsciente mecanismo de la creación, es sólo el que estriba en la invocación, la captura y evocación del sentimiento de éxito. Cuando uno se siente contento y lleno de confianza en sí mismo suele conducirse, en todos sus actos, con la sensación plena de haber alcanzado el éxito. Y más todavía, cuando esta sensación es fuerte, el sujeto no cometerá literalmente, ni un solo error.

La sensación de victoria no habrá de ser la causa, por sí misma, de que el sujeto se conduzca con todos sus cometidos con verdadero éxito, sino que habrá de influir en los actos del mismo más bien con carácter de señal o síntoma que ha de guiarle a la consecución del feliz término del fin que se haya propuesto. Esta “sensación de victoria” guarda estrecho parecido con el termómetro, el cual no constituye la causa de que la habitación se caliente, sino sólo mide la temperatura que reina en ella. No obstante, siempre podemos emplear este “termómetro” de una manera sumamente práctica. Recuerde, pues, que cuando el sujeto experimenta esa mencionada “sensación de victoria”, su maquinaria interna se pone al instante en funcionamiento.

El esfuerzo excesivo que dediquemos a producir conscientemente la espontaneidad es más que probable que sólo contribuya a destruirnos la acción espontánea. Es mucho más fácil y más efectivo, para ello, que definamos simplemente la meta que nos proponemos alcanzar así como los resultados finales de la misma. Procure, pues, imaginarse lo uno y lo otro lo más claro y vívidamente que pueda. Luego trate de capturar la sensación que experimentaría en el caso de que ya hubiese alcanzado el objetivo que se propuso. Entonces, logrará desempeñarse en sus actos de un modo espontáneo y totalmente creador. En este caso usted emplea las fuerzas subconscientes que permanecían quietas en su mente. Asimismo, su maquinaria interna habrá de hallarse dirigida hacia el éxito con el objeto de servirle de ayuda en cuanto atañe a la ejecución y al ajuste correctos de sus movimientos musculares, en cuanto se refiera a proveerle de las ideas creadoras y a hacer todo lo que sea necesario para lograr que el objetivo propuesto llegue a convertirse en un hecho real.

De cómo cierto sujeto, al experimentar "la sensación de la victoria", logró ganar un torneo de golf

El Dr. Cary Middlecoff publicó, en el número correspondiente al mes de abril de 1956 de la revista Esquire, cierto artículo en el que manifiesta que "la sensación de la victoria" constituye el secreto real de un campeonato de golf. "Cuatro días antes de que el año pasado tuviera mi primer acierto en el campo de los Masters, experimenté la sensación de que estaba seguro que iba a ganar aquel torneo –decía-. Sentía que en cada uno de mis movimientos podía poner mis músculos en la posición perfecta, la requerida para golpear a la pelota con la misma exactitud que a mí me viniere en gana. También en lo que respecta a la colocación experimenté ese maravilloso sentimiento. Percibía que no tenía necesidad de cambiar mi presión sobre el bastón y, asimismo, tenía los pies en la posición usual. Pero había un ALGO RARO acerca del modo que yo sentía y que me ofrecía unas indicaciones tan precisas y claras como si hubieran sido grabadas en mi cerebro. Con esa sensación todo lo que tenía que hacer estribaba en mecer los bastones y dejarlos que siguiesen sus impulsos naturalmente".

Middlecoff prosigue diciendo que "la sensación de la victoria es el secreto en que cosiste el buen golf de cada uno de los buenos jugadores;" que cuando se le posee la pelota va directamente a buscar a uno, y esta misma sensación parece dominar ese elusivo elemento llamado "suerte".

Don Larsen, el único jugador en la historia que consiguió lanzar todo un juego perfecto en las series mundiales, dijo que en la noche anterior "había experimentado 'la loca sensación' de que iba hacer perfectos todos sus lanzamientos al día siguiente".

Hace algunos años las páginas deportivas de todos los periódicos y revistas del país aparecieron con grandes titulares en los que se hablaba del sensacional juego de Johnny Menger, medio centro del Tecnológico de Georgia: "Al levantarme aquella mañana tuve la sensación de que iba a tener un buen día" –dijo Menger.

"Esto puede ser duro, pero hay que pegarle"

Existe verdadera magia en esta "sensación de victoria". Al parecer puede eliminar toda clase de obstáculos e imposibilidades. Incluso puede utilizar faltas y errores para lograr la consumación del éxito. J.C. Penney nos cuenta lo que dijo su padre en el lecho de muerte: "Sé que Jim lo podrá hacer". Desde aquel momento en adelante, Penney percibió que iba a conseguir el éxito fuera como fuere, ya que no poseía bienes tangibles, dinero ni cultura. La cadena de tiendas de J. C. Penney fue erigida a través de circunstancias y desalientos que parecían de imposible superación. En el mismo instante en que Penney se sentía desalentado, solía recordar la predicción de su padre y entonces percibía que habría de surgir algo que le ayudaría a zafarse del problema con que se enfrentaba.

Luego de hacer una fortuna, la perdió toda a una edad cuando la mayoría de los hombres llevarían ya bastante tiempo retirados de los negocios. Se encontró de pronto sin un centavo y con pocas y tangibles evidencias en qué fundamentar sus razones de esperanza. Pero otra vez tornó a recordar las palabras de su padre y pronto logró "recapturar la sensación de la victoria" que ahora ya se había hecho habitual en él. Tornó a levantar una nueva fortuna y en pocos años ya tenía funcionando más tiendas que nunca antes.

Henry J. Kaiser manifestó lo siguiente : “Cuando hay que hacer un trabajo duro en el que es preciso desafiar a las circunstancias, siempre busco, para que lo desempeñe, a la persona que posee el máximo entusiasmo y optimismo de vida, a quien ataca sus problemas cotidianos llena de celo y confianza, a la que se muestra valerosa e imaginativa, a la que se ase al trabajo con boyante espíritu y plantea con cuidado lo que tiene que emprender y se dice: ‘Esta tarea podrá ser dura, pero hay que golpear sobre ella’.”

Cómo “la sensación de la victoria” hizo a Les Giblin alcanzar el éxito

Les Giblin, fundador de las famosas clínicas de relaciones humanas Les Giblin y autor del libro “Cómo adquirir la fuerza y la confianza necesarias para tratar con la gente” –How to Have Power and Confidence in Dealing with People-; luego de leer el borrador del primer capítulo de este libro me contó cómo se había unido la imaginación a la sensación de la victoria, para laborar en beneficio de su propia carrera como un algo mágico.

Giblin había sido durante años un agente y luego gerente de ventas que siempre gozó de éxito. Hizo algunos trabajos en el campo de las relaciones humanas logrando conquistar cierto grado de reputación en el mismo. A él le gustaba su trabajo pero deseaba también ampliar el campo en que se desenvolvía. Su más grande interés estribaba en el conocimiento de la gente, y luego de haber dedicado varios años tanto al estudio teórico como práctico, creyó poseer algunas de las respuestas que con tanta frecuencia se hacen entre unas y otras personas. Deseaba, pues, dar conferencias sobre las relaciones humanas. No obstante, ante él se levantaba un obstáculo que le parecía formidable y éste consistía en su total falta de experiencia de hablar en público.

“Cierta noche, me dijo Les, permanecía acostado en la cama y sólo pensaba en mi gran deseo. La única experiencia que había tenido de hablar en público consistía en haberme dirigido a pequeños grupos de mis propios agentes en las juntas de ventas que celebrábamos y también como instructor suplementario cuando serví en el ejército. La sola idea de tener que presentarme ante un gran auditorio me ahuyentaba el juicio. No lograba imaginar que pudiese desempeñarme bien en este cometido. No obstante, solía expresarme con gran facilidad en cuanto se refería a mis propios agentes de ventas. También me las había arreglado para hablar con los grupos de soldados sin haber experimentado grandes dificultades. Estando, pues, acostado en la cama, logré volver a captar la sensación de éxito y de confianza que había experimentado al hablar con estos pequeños grupos. Recordé, entonces, todos los pequeños detalles incidentales que habían acompañado a mis sentimientos de equilibrio. Luego, me representé en mi propia imaginación como un orador que permanecía ante un gran público y estaba pronunciando un discurso sobre las relaciones humanas y, al mismo tiempo, experimentando las mismas sensaciones de equilibrio y confianza en mí mismo que había tenido al hablar con los pequeños grupos. Me imaginé a mí mismo con todos los detalles en el preciso momento en que me levantaba para hablar. Pude, entonces, sentir la presión de mis pies sobre el suelo y logré ver las diversas expresiones de los rostros de la gente y, por último, también percibí los aplausos de la misma. Me vi, pues, disertando con todo éxito sobre mi tema preferido”.

“Algo pareció tintinear en mi cerebro. Me sentía lleno de una gran exaltación. En aquel mismo instante sentí que podría hablar en público. Había logrado unir las sensaciones de confianza y de éxito del pasado a un nuevo cuadro respecto al futuro de mi carrera que me deslumbró de pronto la imaginación. Mi sensación de éxito era tan

real que pude saber entonces lo que podría yo hacer. Capté lo que ustedes llaman la sensación de la victoria y jamás ha vuelto a dejarme ésta. Aunque por este tiempo parecía que no habría ninguna puerta abierta para mí y también creía que el sueño era imposible, no obstante en menos de tres años pude ver que éste se convertía en realidad, y, además, en cada uno de los detalles exactos con que me lo había imaginado y sentido. Debido al hecho de que yo era un individuo escasamente conocido y también a causa de mi inexperiencia no hubo una sola de las grandes agencias que me quisiera contratar. Sin embargo, ello no me disuadió de mis propósitos. Me contraté, pues, a mí mismo y todavía lo sigo haciendo así. Hoy me llueven las ofertas para que hable en tal forma que casi no las puedo cumplir".

Hoy Les Giblin está considerado como una de las mayores autoridades en el campo de las relaciones humanas. No resulta extraordinario para él ganar varios millares de dólares por el trabajo de una sola noche. Más de doscientas de las más grandes corporaciones de los Estados Unidos le han pagado millares de dólares para que dirija los estudios de los empleados de las mismas sobre las relaciones humanas. Su libro How to Have Confidence and Power –Cómo adquirir la confianza y la fuerza- ha llegado a convertirse en una obra clásica en este campo. Pues bien; todo ello comenzó forjándose un grabado en la imaginación y con el impulso que dio a su voluntad mediante "la sensación de la victoria".

El modo como explica la ciencia "la sensación de la victoria"

La ciencia de la cibernética arroja una nueva luz sobre el funcionamiento y la influencia que ejerce sobre el sujeto humano "la sensación de la victoria". Anteriormente hemos demostrado el modo con que los servomecanismos electrónicos emplean los datos almacenados, ello es, de manera parecida a como lo hace la memoria humana cuando trata de "recordar" los diversos actos de éxito mediante la repetición de los mismos.

El buen aprendizaje estriba más que en ninguna otra cosa en la práctica que lleva consigo la prueba y el error hasta lograr que algunos aciertos y acciones de éxito hayan sido registrados en la memoria.

Los hombres de ciencia que cultivan la cibernética han logrado construir lo que ellos llaman "un ratón electrónico" el cual puede aprender a distinguir su pista cuando se encuentra entre un laberinto. La primera vez que intenta pasar a través de éste, "el ratón" comete numerosos errores. El "ratón" tropieza constantemente con las paredes y las obstrucciones, pero cada vez que tropieza con una obstrucción, retorna noventa grados y hace un nuevo intento. Si corre hacia otra pared, torna a dar la vuelta y sigue su camino hacia delante. En efecto, luego de muchos, muchísimos errores, de muchas paradas y revueltas, el "ratón" logra abrirse camino a través del espacio abierto que hay en el laberinto. El ratón electrónico recuerda, sin embargo, las diversas vueltas en las que logró el éxito, y la próxima vez reproduce estos movimientos afortunados y así va a través del espacio abierto rápida y eficientemente.

El objeto de la práctica consiste en corregir los intentos, en la constante corrección de los errores hasta el momento en que se pueda registrar un acierto. Cuando se ha ejecutado una forma o acción de éxito, la forma completa de la acción no es almacenada desde el principio hasta el fin de la misma en lo que llamamos la memoria consciente, sino en nuestros propios nervios y tejidos. La lengua popular es sumamente intuitiva y descriptiva. Por ejemplo, cuando decimos: "Estoy seguro hasta el tuétano de que podré hacer eso", no nos hallamos lejos de la verdad. Cuando el Dr. Cary Middlecoff dice

aquello de “había algo en lo que respecta al modo en que lo sentía, que me sugirió el camino que habría de llevarme al fin que perseguía, tan claramente como si ese algo y ese camino hubiesen sido tatuados en mi cerebro”, él, quizás ignorándolo, estaba describiendo el último concepto científico de lo que acontecía precisamente en la mente humana, cuando ésta se halla dedicada a aprender, a recordar o a imaginar.

Maneras en que graba el cerebro los éxitos y los fracasos

Algunos especialistas de la rama de la fisiología cerebral –entre ellos el Dr. John Eccles y Sir Charles Sherrington –nos dicen que la corteza del cerebro humano está compuesta por unos diez mil millones de neutrones, los cuales, a su vez, tienen numerosos ejes o polos (antenas o “cables de extensión”) que forman sinapsis (conexiones eléctricas) entre los neutrones. En el momento en que nos disponemos a pensar, a recordar o a imaginar, estos neutrones producen una descarga eléctrica susceptible de ser medida. Cuando nos hallamos aprendiendo o experimentando algo, estos neutrones se encargan de formar una “cadena” (¿o la grabación de una serie?) que queda impresa en el tejido cerebral. La “forma” de esta “cadena” no se parece a una “grabación” física, sino que más bien participa de la naturaleza de un “trazado eléctrico”, y las mismas conexiones eléctricas entre los diversos neutrones vienen a ser muy similares a las de las cintas magnéticas grabadas en una grabadora. El mismo neutrón puede, de tal modo, constituir una parte de cualquier serie de las diversas formas distintas y separadas, haciendo posible a la capacidad del cerebro humano la asimilación de cualquier cosa o teoría o el recuerdo casi ilimitado de un acontecimiento o una impresión cualquiera. Estas “formas” o “engramas” quedan guardadas en el tejido cerebral con el objeto de ser empleadas en el futuro, y son “reactivisadas” o “reemplazadas” en el mismo instante en que recordamos una experiencia del pasado.

El doctor Eccles dice que “la profusión de las interconexiones que existen entre las células de la materia gris se halla mucho más allá de todo lo que podamos imaginarnos; hállanse, por último, tan compactas, que la corteza completa da la impresión de constituir una sola unidad de actividad integrada. Si persistimos en considerar al cerebro como una máquina, entonces nos veremos obligados a decir que es, con mucho, la máquina más complicada que existe. Nos sentimos tentados a decir que es infinitamente mucho más complicada que las máquinas más complejas hechas por el hombre, mucho más que los computadores eléctricos. (“The Physiology of Imagination” –La fisiología de la imaginación-, Scientific American, September, 1958).

Para decirlo brevemente, la ciencia confirma que existe un “tatuaje” o una forma de acción de los “engramas” en el cerebro para cado uno de los hechos importantes que hayamos realizado en el pasado. Y si el sujeto logra, sea como fuere, producir la chispa que haga traer a la vida a esa forma de acción, o re-actuar su cometido, ella ejecutará por sí misma lo que deseábamos, y el interesado, entonces, no tendrá más que “balancear el bastón de golf” y “dejar que la acción tome su curso natural”.

Cuando tornamos a darle una nueva actividad a las normas de un pasado feliz, también ponemos en actividad la “percepción tonal” que siempre acompaña a esas restauradas “normas”. Exactamente por lo mismo, en el momento en que “recapturamos” la “sensación de la victoria”, también evocamos todos los sucesos victoriosos que la acompañan.

Procuremos producir moldes de éxito en la materia gris

El rector Elliott, de la Universidad de Harvard, pronunció, cierta vez, un discurso sobre lo que él denominó “El hábito del éxito”. “Muchos de los fracasos y errores que padecimos en las escuelas elementales, dijo, debiéronse al hecho de que no se nos dio, en los mismos comienzos de los estudios, la suficiente cantidad de trabajo con el que pudiéramos obtener el éxito, y, de este modo, nunca tuvimos la oportunidad de cultivar ‘la atmósfera del éxito’, o sea lo que nosotros llamamos ‘la sensación de la victoria’. El estudiante –prosiguió-, que nunca experimentó el éxito en los primeros tiempos de su vida escolar, careció de la verdadera ocasión en qué poder cultivar ‘el hábito del éxito’, ni la fe y la sensación de confianza en sí mismo que necesitamos, en forma habitual, cuando emprendemos un nuevo trabajo.” Concedió, asimismo, enorme importancia a la necesidad de que los maestros distribuyan el trabajo entre los alumnos de los primeros grados escolares, de tal forma que el estudiante pueda experimentar la sensación de éxito. Las tareas deben armonizar con las capacidades del estudiante, de tal modo que logren interesarle lo suficiente, para excitarle tanto la sensación del motivo por el que emprende la tarea como el entusiasmo. Estos pequeños éxitos, dijo el doctor Elliot, producirán en el ánimo del alumno “el hábito de la sensación del éxito”, el cual le habrá de servir, como formidable aliado, en todas las empresas que emprenda ulteriomente.

Podremos, pues, lograr “el hábito del éxito”; podremos formar, dentro de nuestra materia gris, y en cualquier circunstancia y a cualquier edad, las normas y las sensaciones del éxito en el caso de que sigamos el consejo que el doctor Elliott dio a los maestros. Si permanecemos habitualmente en una atmósfera de frustraciones, podemos adquirir el “hábito de la sensación del fracaso”, el cual habrá de matizar todas las nuevas empresas que tratemos de emprender. Mas arreglando las cosas de tal modo que podamos triunfar en las pequeñas empresas, lograremos formarnos una atmósfera de éxito, y ésta habrá de ayudarnos a atacar otras tareas de mucha mayor importancia. Podemos emprender gradualmente las tareas que presenten mayores dificultades y luego de haber triunfado en ellas nos hallaremos en posición de emprender inclusive algo de carácter mucho más desafiante. El éxito se forma a base de éxitos –este es su proceso natural-, y hay mucho de verdad en el dicho popular: “Nadie alcanza tan bien la fortuna como el afortunado”.

En la graduación está el secreto; paso a paso se consigue el éxito

Los levantadores de pesas comienzan alzando los pesos que pueden levantar, y luego, en forma gradual, van aumentando, durante cierto periodo, el peso de las nuevas barras que han de alzar. Los buenos managers enfrentan a sus pupilos con los boxeadores que a aquellos les sean más fácil de dominar, y así, gradualmente, los van enfrentando con luchadores más y más experimentados. También nosotros podemos emplear los mismos principios generales en casi cualquier campo de empresa que emprendamos. El principio consiste, sencillamente, en comenzar con un “opositor” sobre el que podamos triunfar, y “gradualmente”, y a medida que vayamos venciendo a los fáciles, enfrentarnos cada vez con cometidos más y más difíciles de solucionar.

A Pavlov, cuando se encontraba en el lecho de muerte, se le suplicó que diera un último consejo a sus alumnos para que éstos pudiesen triunfar. He aquí la respuesta del sabio: “Pasión e ir poco a poco hacia las cosas y siempre gradualmente”.

Inclusive en los mismos campos en que hayamos alcanzado un alto nivel de destreza y capacidad, también es bueno que retrocedamos un poco a veces, que rebajemos un tanto nuestras perspectivas y hagamos un poco de práctica imbuidos por

la sensación de la facilidad. Ello resulta especialmente útil y verdadero cuando lo referimos al instante en que se alcanza “un punto tope en el progreso”, y cuando el esfuerzo para “aumentar este grado de progreso” resulta infructuoso. El conato constante de pasar este “punto de tope” es parecido al desarrollo de los “hábitos sensitivos” indeseables del empeño, la dificultad y el esfuerzo. Cuando los levantadores de pesas se hallan en tales condiciones, suelen reducir la cantidad de peso de la barra y, entonces, se ponen a practicar, por algún tiempo, con barras de menor peso. También el boxeador que muestra señales de agarrotamiento contrae compromisos, otra vez, con contendientes más fáciles. Albert Tangora, que durante muchos años fue el campeón mundial de velocidad de mecanografía, solía practicar “el escribir despacio” –a la velocidad de la velocidad normal- cuando llegaba a una meta en la que el aumento de la velocidad parecía imposible. Conozco, asimismo, a un agente de ventas que emplea el mismo principio con el objeto de evitar un desplome de sus negocios: cesa en sus intentos de hacer grandes ventas; cesa de intentar de venderles a los “clientes difíciles” y se concentra en hacerles pequeñas ventas a los “clientes fáciles”.

Cómo retrotraerse a los fundamentos de las propias normas del éxito

Todo el mundo ha sido plenamente feliz una u otra vez en el pasado. Ello no se debe a que forzosamente se haya obtenido algún gran éxito; quizás estribe en algo tan poco importante como haberse mostrado audaz en los años escolares sin que ninguno de sus compañeros le llegara a vencer, en haber ganado una carrera en la escuela elemental o bien haber vencido en una carrera de sacos durante el día de campo de la oficina, o quizás en triunfar de un rival respecto a la conquista del amor de una muchacha. También puede consistir en recuerdo del éxito en la evocación de una buena venta, en una actividad más próspera con respecto a los negocios o en haber ganado el primer premio por la preparación del mejor pastel de la feria del condado. El asunto en que se haya triunfado no resulta tan importante como la sensación del éxito que experimentó el sujeto. Todo lo que necesita estriba en adquirir alguna experiencia del éxito obtenido, y ello en relación con lo que se pretendía adquirir, en conseguir lo que se propone uno alcanzar, etc. En algo, en fin, que proporcione al sujeto cierta sensación satisfactoria.

Haga retrotraerse a su memoria y procure revivir todas las experiencias triunfantes de su propia vida. Procure revivir en su imaginación el cuadro completo de la experiencia exitosa con todos los detalles que le sean posibles. Con los ojos de la mente, procure no sólo ver el acontecimiento principal, sino todas las pequeñas cosas incidentales que acompañaron a la obtención del triunfo. ¿Qué ruidos se percibían allí? ¿Qué podría decir acerca del ambiente? ¿Qué más aconteció en su rededor durante ese tiempo? ¿Qué objetos había presentes? ¿Cuál era la época del año? ¿Sentía frío o calor?, etc. Cuantos más detalles logre usted restablecer, será mejor para el propósito que persigue. Si logra recordar con suficientes matices todo lo que aconteció cuando obtuvo un éxito en algún tiempo del pasado, percibirá las mismas sensaciones de felicidad que experimentara en aquel entonces. Procure recordar, de forma particular, las diversas sensaciones y los variados sentimientos del pasado. Si logra evocar fielmente las sensaciones y los sentimientos de los tiempos anteriores de su vida, podrá reactivarlos en el presente para poderlos revivir de nuevo. Logrará, de esta manera, reconquistar la confianza perdida, ya que la autoconfianza se alimenta de los sentimientos, sensaciones y recuerdos de nuestro pasado.

Ahora bien, luego que haya logrado cultivar esta “sensación general del éxito”, procure guiar sus pensamientos hacia las ventas importantes, hacia las conferencias, los

discursos, los negocios, los torneos de golf, o hacia cualquier otra cosa o acontecimiento en que desee obtener el éxito ahora mismo. Procure emplear su imaginación creadora representándose a sí mismo el cuadro de cómo se comportaría y de cómo se sentiría en el caso de que ya hubiese obtenido el éxito.

La preocupación positiva y constructiva

Comience a jugar mentalmente con la idea del suceso completo e inevitable. No trate de forzarse demasiado. No intente tampoco de coaccionar su mente. No trate, asimismo, de emplear el esfuerzo o la fuerza de voluntad para procurarse la convicción deseada. Haga precisamente lo que acostumbra hacer cuando se halla preocupado, preocupándose sólo de una meta positiva y de un resultado deseable en vez de hacerlo con respecto a un fin negativo y a una consecuencia no deseada.

No empiece por tratar de esforzarse en tener absoluta fe en el éxito deseado. Este constituirá un pedazo demasiado grande, en un principio, para su digestión metal. Emplee "la graduación", el "poco a poco". Comience a pensar acerca del fin deseado exactamente lo mismo que suele hacerlo cuando se preocupa acerca de lo que le podrá traer el futuro. Cuando se halle preocupado no intente convencerse que el resultado habrá de ser indeseable. En vez de ello, empiece gradualmente. De ordinario, el individuo empieza a pensar con una "suposición". "Suponga en qué forma y cómo empezaría a acontecer la cosa". Repita y torne a repetir esta misma idea numerosas veces. Juegue con esta idea. Luego viene la idea de la "posibilidad". "Bien; después de todo", se dirá usted, "eso puede suceder". Ello es posible. En seguida, llega la imagen mental. Comience por representarse las diversas posibilidades negativas. Juegue, pues, con estas imágenes una y otra vez, procurándole añadirle otros pequeños detalles y refinamientos. En cuanto estas imágenes devengan más y más reales para usted, los sentimientos adecuados comenzarán a manifestarse por sí mismos, exactamente como si el resultado definitivo hubiese ya tenido lugar. Este es también el modo en que se desarrollan las sensaciones de miedo y angustia.

Cómo cultivar la fe y el valor

La fe y el valor se cultivan exactamente de la misma manera. Sólo que nuestros objetivos son distintos. Si va a gastar tiempo en preocuparse, ¿por qué no se preocupa constructivamente? Comience por señalarse y definirse a sí mismo el resultado más deseable posible. Inicie el proceso con "suposiciones". "¿Supondríamos que, en efecto, podríamos llegar al mejor resultado?" Luego, procure recordar que, después de todo, esto pudiera ocurrir. No debe pensar, en este primer grado, en lo que ocurrirá, si no en lo que pudiera ocurrir. Procure tener en cuenta que después de todo es posible obtener ese resultado tan bueno y deseado.

El sujeto puede aceptar y digerir mentalmente estas dosis graduadas de fe y optimismo. Luego de haber pensado en el resultado final deseado como en una posibilidad definida, comience a imaginar en la deseada consecuencia que habría de gustarle. Trascienda estos grabados mentales y delinee los detalles y los refinamientos inherentes a la consecuencia que persigue. Repítaselos constantemente para sí mismo. Así como sus imágenes mentales devengan más detalladas, por el procedimiento de repetírselas una y otra vez, hallará que, en seguida, comienzan a manifestarse por sí mismos unos sentimientos y sensaciones más apropiados, incluso como si la favorable

consecuencia hubiese ya tenido lugar. Esta vez los sentimientos adecuados serán los que corresponden a la fe, la autoconfianza y el valor, juntos todos ellos como si estuvieran envueltos en un solo paquete, para integrar lo que llamamos “la sensación de la victoria”.

No se deje aconsejar por sus propios temores

Cierta vez se le preguntó al general George Patton, “El látigo del infierno”, si solía experimentar miedo antes de una batalla. Entonces el famoso general de la II Guerra Mundial contestó que sí, que en efecto había experimentado miedo en cada uno de los casos en que se le encargaba alguna empresa importante y que también algunas veces habíase sentido atemorizado en medio de una batalla, pero añadió: “Nunca me dejo aconsejar por el miedo”.

Si el sujeto experimenta algunas sensaciones negativas de frustración –temor y ansiedad- antes de emprender un cometido importante, como a todo el mundo le acontece de vez en cuando, no debe tomarlo como un “signo seguro” de que va a fracasar en su intento. Todo dependerá de cómo habrá de reaccionar ante las mismas y en la actitud que adopte respecto a ellas. Si las escucha, las obedece y se deja aconsejar por esas sensaciones negativas, el sujeto, probablemente, habrá de conducirse de manera deplorable. Pero ello no es necesario que acontezca ciertamente así.

En primer lugar, es necesario que comprendamos que los sentimientos y sensaciones de frustración –miedo, ansiedad, carencia de confianza en sí mismo- no llegan a nosotros a través de algún oráculo celestial. Tampoco se hallan escritos en las estrellas ni, por supuesto, constituyen los versículos de los Santos Evangelios. Igualmente, no forman las intimidaciones de un “Destino”, ya establecido y decidido, que indica que la frustración ya está decretada. Estas sensaciones y sentimientos negativos se originan en nuestra propia mente: sólo constituyen los indicadores de nuestras actitudes mentales dentro de nosotros mismos, y jamás indican los hechos externos que se vuelven contra nuestras individualidades. Sólo señalan que el sujeto subestima sus propias capacidades, que sobreaprecia y exagera la naturaleza de las dificultades con que se enfrenta, y, por último, presta nueva actividad a los recuerdos de las frustraciones del pasado, más bien que a las memorias de los sucesos de los tiempos idos. Pues bien; ello es todo lo que estas frustraciones indican y esto es todo cuanto significan. No se refieren, pues, y no representan la verdad en cuanto concierne a los acontecimientos del futuro, sin sólo a la propia actitud mental acerca de los acaecimientos del porvenir.

Al conocer todo ello, el sujeto queda liberado para aceptar o rehusar estas sensaciones negativas de la frustración; para obedecerlas y tomar consejo de ellas o, en el caso contrario, para ignorar sus admoniciones y proseguir el camino. Además, el individuo se hallará en situación, en este caso, de emplearlas en su propio beneficio.

Acepte, como un desafío, las sensaciones negativas

Si el sujeto reacciona agresiva y positivamente a las sensaciones negativas, éstas habrán de convertirse en desafíos que originarán, de modo automático y espontáneo, mucha más fuerza y mayor capacidad dentro del su propio ser. Cuando percibimos que se nos amenaza o que tenemos que enfrentarnos a determinadas dificultades, entonces se origina dentro de nosotros una fuerza adicional, pero ello en el caso de que

reaccionemos a aquellas sensaciones más bien agresiva que pasivamente. Hemos visto en el capítulo anterior que una cierta dosis de "excitación" –si se interpreta a ésta y se la emplea correctamente- habrá de ayudarnos, más que impedirnos, a hacer bien las cosas.

Todo lo que hemos dicho depende del mismo individuo y de sus propias actitudes, o sea, de que emplee los sentimientos negativos como capitales redituales o como deudas que habrá de pagar. Un ejemplo impresionante de ello lo constituye la experiencia del Dr. J. B. Rhine, jefe del Laboratorio de Parapsicología de la Universidad de Duke, con respecto a las sugestiones negativas, las distracciones, las expresiones de incredulidad por parte de los espectadores, etc., con las cuales obtendremos un decidido y adverso efecto sobre el sujeto indicado para la prueba, cuando éste trate, sometido a todas las impresiones señaladas, de "adivinar" el orden de las tarjetas que se hallan colocadas en un fichero especial, o es sometido a cualquier otra experiencia con objeto de comprobar su capacidad telepática. La alabanza, el ánimo con que se le empuje al sujeto, etc., casi siempre logran que mejore éste su puntuación con respecto al "hallazgo" o "adivinación" de lo que se le haya propuesto. El desánimo que se le inspire al mismo, así como las sugestiones negativas con se le quiera influir, casi siempre rebajan, dramática e inmediatamente, la puntuación de la prueba. No obstante, y de manera ocasional, el sujeto podrá tomar como "desafíos" estas sugestiones negativas y desempeñarse en su cometido inclusive mejor que cuando se halló sometido a la influencia de otras sugestiones positivas. Por ejemplo, cierto sujeto, que responde al nombre de Pearce, obtuvo una magnífica puntuación por encima de la que pudiera considerarse como debida a pura casualidad (cinco "adivinaciones" correctas de un fichero constituido por veinticinco tarjetas). Entonces, el doctor Rhine decidió intentar a que el "desafiante" Pearce lo hiciera aún mejor. Fue desafiado, antes de cada intentona, con la apuesta de que no conseguiría sacar la tarjeta correcta. "Hizose evidente, durante todo el proceso de la prueba, que Pearce se hallaba agitado hasta el más alto grado de intensidad. La apuesta constituía simplemente el modo más adecuado de provocarle el entusiasmo con respecto a la experiencia", dijo el doctor Rhine. ¡Pearce adivinó las veinticinco tarjetas con extraordinaria corrección!

Lillina, una niña de nueve años, hizo un promedio mucho mejor que la mayoría de la gente, cuando no se le apostó nada en absoluto y, por tanto, no tenía por qué preocuparse de fracasar. Luego de esta prueba, fue emplazada a una situación de "presión menor", ofreciéndosele una moneda de cincuenta centavos si lograba adivinar correctamente todas las tarjetas del fichero. Desde el momento en que se empeñó en ello, comenzaron a movérsele los labios como si estuviera hablando consigo misma. En efecto, adivinó las veinticinco tarjetas con extremada precisión. Después, al preguntársele qué se había estado diciendo a sí misma, reveló su actitud agresiva y positiva hacia la apuesta diciendo: "Estuve deseando, durante todo el tiempo, poder adivinar las veinticinco tarjetas".

Reaccione agresivamente a sus propios consejos negativos

Todo el mundo ha conocido a individuos que pueden desanimarse o sentirse en derrota, por el simple consejo de otras personas "de que usted no podrá hacerlo". Por otra parte, hay gente que, ante ese consejo, suele tomar más ánimo y adoptar decisiones más determinadas ante el desafío que en sí lleva implícito ese desfavorable dictamen debido a personas extrañas. Observemos lo que respecto a esto manifiesta cierto socio de Henry J. Kaiser: "Si uno no quiere que Henry haga cierta cosa, no debe cometer la

equivocación de decirle que no debe hacerla o 'que no puede hacerla', porque en este caso la hace o revienta".

No es sólo posible, sino enteramente practicable, que reaccionemos de la misma manera agresiva y positiva al "consejo negativo" de nuestros propios sentimientos, así como también podemos y debemos hacerlo con respecto al juicio desfavorable con que las personas extrañas pretendan influirnos.

Procure superar "el mal" con "el bien"

Los sentimientos no pueden ser controlados directamente por la fuerza de la voluntad. No pueden ser llamados voluntariamente al orden, o abrirlos o cerrarlos, como cerramos y abrimos una llave de agua. Si no lo podemos someter a nuestro dominio, podremos, por lo menos, cortejarlos y requerirlos para que actúen en nuestro propio beneficio. Ahora bien, si no lo podemos someter por una acción directa de la voluntad, podremos, sin embargo, dominarlos de una manera indirecta.

Un mas sentimiento no se disipa con el esfuerzo consciente o mediante la fuerza de voluntad. Puede disiparse, sin embargo, mediante otro sentimiento. Si no podemos apartar de nosotros un sentimiento negativo haciendo un ataque frontal sobre el mismo, podremos lograr el mismo resultado substituyéndolo por un sentimiento positivo. Recuerde que los sentimientos y las sensaciones se originan en la imaginación. Las sensaciones coinciden y resultan adecuadas con lo que nuestro sistema nervioso acepta como real o como "la verdad del ambiente". En cualquier momento en que nos sintamos experimentando las diversas tonalidades de las sensaciones indeseables, no debemos concentrarnos en ellas, aunque sea con el objeto de apartarlas de nosotros. En vez de ello, debiéramos concentrarnos inmediatamente en la imagen positiva, tratando al mismo tiempo de llenar la mente con imágenes deseables, positivas y concretas, así como con imaginaciones y recuerdos de este mismo carácter. Si hacemos esto, ya se encargarán las sensaciones negativas de cuidarse de sí mismas: se evaporarán simplemente. Debemos cultivar, pues, las nuevas sensaciones que resulten adecuadas a las nuevas imágenes.

Sí, por otra parte, nos concentramos sólo en la forma de apartarlas o en atacar a las ideas de preocupación, tendremos necesariamente que concentrarnos en las sensaciones negativas. Y, entonces, aunque consigamos, inclusive, tener éxito en "apartar" la idea que nos preocupa, una nueva preocupación e incluso otras nuevas preocupaciones irrumpirán probablemente de nuevo, ya que la atmósfera general es todavía negativa. Jesús nos recomendó que tuviésemos cuidado de limpiar nuestra mente de un solo demonio, sólo, para que en lugar de éste, apareciesen otros nuevos en el caso de que dejáramos la casa completamente vacía. También nos aconsejó que no resistiéramos al mal, sino que tratásemos de superar el mal con el bien.

El método de substitución para la cura de las preocupaciones

El Dr. Matthew Chappel; el moderno psicólogo, recomienda exactamente lo mismo en su libro How to Control Worry –Cómo dominar las preocupaciones-, (Matthew N. Chappel, How to Control Worry, Macmillan Co., New York). Somos individuos preocupados debido a que practicamos la preocupación hasta llegar a hacernos adeptos de la misma, dice el Dr. Chappel. Habitualmente nos permitimos fijarnos en las imágenes negativas del pasado y en anticiparnos al futuro. Estas

preocupaciones originan la tensión. El individuo preocupado hace entonces un esfuerzo para cesar de preocuparse, y es atrapado en un círculo vicioso. El esfuerzo aumenta la tensión. La tensión proporciona una "atmósfera de preocupación". La única cura para la preocupación, dice el doctor mencionado, consiste en formarse el hábito de substituir inmediatamente las desagradables imágenes de la preocupación por otras imágenes mentales más agradables y completas. Así, pues, cada vez que el sujeto se halla preocupado suele emplear este método como una "señal" que le invita a llenar inmediatamente la mente con imágenes agradables del pasado o con las correspondientes a la anticipación de las imágenes agradables del futuro. En momentos de preocupación se derrotará a sí mismo a causa de que la misma preocupación se convierte en un estímulo para practicar la despreocupación más absoluta. La función del sujeto preocupado, dice el doctor Chappel, no consiste en superar alguna fuente particular de la preocupación sino en transformar sus hábitos mentales. En tanto como orientemos la mente a un pasivo y derrotista "espero que nada ocurra", o a otra actitud del mismo carácter, siempre tendremos que preocuparnos acerca de algo.

El psicólogo David Seabury dice que el mejor consejo que le dio su padre consistió en que practicara la imagen mental positiva, inmediatamente y "tomándola por el rabo", por así decirlo, en el mismísimo instante en que éste (el hijo) se diera cuenta de que estaba experimentando sensaciones negativas. Las sensaciones negativas se derrotan a sí mismas, literalmente, al convertirse en una suerte de campana de alarma que produce un reflejo condicionado para despertar y excitar los diversos estados positivos de la mente.

Recuerdo que en los tiempos en que era estudiante de medicina fui invitado por el profesor, cierta vez, a que contestara oralmente a algunas preguntas que concernían a la ciencia de la patología. No recuerdo por qué, pero me sentí lleno de miedo y de ansiedad en el mismo instante en que tuve que incorporarme y enfrentarme a los demás estudiantes, y, entonces, no me fue posible responder en forma satisfactoria. No obstante, en otras ocasiones, por ejemplo, cuando me hallaba mirando a una placa a través del microscopio, y respondía a las preguntas que me estaba haciendo la mecanógrafa que se hallaba delante de mí, yo era una persona completamente distinta. Sentíame libre de tensiones, confiado y seguro de mí mismo, y ello era debido a que conocía perfectamente la materia sobre que se me estaba interrogando. Poseía, además, "la sensación de la victoria" y me desempeñaba perfectamente bien en mi cometido.

Así, pues, conforme fue avanzando el semestre, tomé ejemplo de mí mismo, y cuando me incorporaba para contestar a alguna pregunta imaginábame que no me estaba enfrentando a un auditorio sino que me hallaba mirando a través de la lente de un microscopio. Permanecí libre de tensiones y ello consistió en que sustituí las sensaciones negativas, en el momento de sentirme confundido cuando contestaba oralmente, por la sensación de la victoria. Pues bien; al final del semestre obtuve magníficas notas tanto en el examen oral como en el escrito.

La sensación negativa se me había convertido finalmente en una suerte de "campana de alarma", la cual me originó un reflejo condicionado que logró despertar en mi ser "la sensación de la vitoria".

Hoy, debido a que me siento libre de tensiones, doy conferencias y hablo con facilidad ante multitudes de cualquier parte del mundo, y sé además de lo que hablo en el momento en que estoy hablando. Más que eso, atraigo a otras personas a la conversación y produzco en ellas un estado de perfecta calma.

A través de veinticinco años de práctica como cirujano plástico, he operado a soldados mutilados en el campo de batalla, a niños nacidos con deformaciones físicas, a hombres, a mujeres y a niños que sufrieron algún accidente en el hogar, en la carretera o

en los lugares de trabajo. Estas desgraciadas personas creyeron que nunca iban a poder poseer “la sensación de la victoria”. No obstante, al rehabilitarlas y hacerlas que se sintieran como hombres normales sustituyeron sus sentimientos negativos por otros que les hicieron confiar en el futuro.

Al proporcionar a estas personas otra oportunidad de volver a capturar el “sentimiento de la victoria”, yo mismo he logrado para mí cierta habilidad en el arte de poseer el mencionado sentimiento. Al ayudarles a mejorar sus autoimágenes, yo mismo he perfeccionado la mía. Todos nosotros debemos hacer lo mismo con nuestras propias cicatrices internas y nuestros sentimientos negativos, en el caso de que queramos extraer más pasión vital de la propia vida.

La selección le corresponde a usted mismo

Dentro de cada uno de nosotros existe un vasto almacén mental en el que hemos ido depositando los sentimientos, las sensaciones y las experiencias del pasado, tanto las que conciernen a los fracasos como a los éxitos. Igual que las cintas magnéticas de la grabadora, estas experiencias y sensaciones han ido grabándose naturalmente sobre las circunvoluciones nerviosas de la materia gris. Hay grabaciones de historias que terminan felizmente y otras que concluyen de un modo asaz desgraciado. Las unas son tan verdaderas como las otras y tan reales son aquéllas como éstas. La selección está en sus manos: todo depende de la “cinta magnética” que desee emplear.

Otro interesante descubrimiento científico, en relación con estas circunvoluciones grabadas, consiste en que la misma grabación puede ser substituida o modificada, algo así, o casi del mismo modo en que se puede cambiarse el material grabado de una cinta magnética tornando a grabar una nueva grabación sobre la vieja.

Los dotores Eccles y Sherrington nos dice que la grabación que se ha hecho sobre el cerebro humano tiende a debilitarse ligeramente cada vez que se la obliga “a pasar de nuevo”, o sea, a repetirla. Esta adopta algo de la tonalidad y del humor de nuestro presente estado de ánimo, de nuestras ideas y actitudes con respecto a la mencionada “grabación”. También cada persona individual puede convertirse en una parte, o quizás en un centenar de distintas formas separadas, lo mismo que el árbol de un huerto puede formar parte de un cuadrado, de un rectángulo, de un triángulo o de otros cuadrados más grandes. La neurona constituye el grabado general, del cual es también parte y adopta algunas de las características de las grabaciones sucesivas –de las cuales ella misma se hace parte- y al hacerlo así, cambia en cierta forma la grabación original. Ello no es sólo sumamente interesante, sino que también nos da ánimos. Nos provee de suficiente razón para que no creamos que las experiencias infortunadas y adversas de nuestra infancia, los “traumas”, etc., vayan a ser tan permanentes o tan fatales como los primeros psicólogos nos habrían hecho creer. Ahora sabemos que no sólo el pasado influye sobre el presente, sino que también el presente ejerce influencia sobre el pasado. Para decirlo con otras palabras: no hemos sido condenados a un destino fatal ni siquiera dañados, por los acontecimientos o los accidentes que experimentamos en los tiempos anteriores de nuestras vidas. A causa de que hayamos padecido diversos traumas y experiencias desgraciadas durante la infancia, las cuales quedaron grabadas en nuestros cerebros, no tendremos por qué estar, no obstante, a la merced de esas grabaciones ni tampoco temer a que nuestros de conducta hayan sido ya establecidos, se hayan predeterminado o vayan a permanecer inalterables. Nuestras ideas actuales y nuestros hábitos mentales del presente, así como nuestras actitudes hacia las experiencias del pasado y con respecto a las del futuro, todo ello manifiesta poderosa influencia sobre nuestros “engramas”

grabados. Así, pues, lo antiguo puede transformarse, modificarse y substituirse mediante nuestras ideas del presente.

Cómo podemos alterar las viejas grabaciones

Otro interesante descubrimiento consiste en que a cuanta más actividad sea sometido un "engrama" dado, o se le "repase" más, éste habrá de adquirir mayor potencialidad. Eccles y Sherrington manifestaron que la permanencia de los "engramas" se deriva de la eficacia "sináptica" (la eficiencia y facilidad de las conexiones entre las neuronas individuales que forma la cadena), y que, ulteriormente, la eficiencia sináptica mejorará con el uso y habrá de disminuir con la falta de empleo. Aquí, pues, volvemos a disponer de un magnífico campo científico que nos facilita el olvido y la ignorancia de estas infortunadas experiencias del pasado, para que nos podamos concentrar en otras experiencias más felices y agradables. Si la hacemos así, reforzaremos los "engramas" que tengan que ver con el suceso y la felicidad, y debilitaremos, al mismo tiempo, aquellos otros que se relacionan con la desgracia y el fracaso.

Todos estos conceptos nos han sido revelados sin tener que recurrir a especulaciones disparatadas, superticiosas en el fondo, acerca de esos hombres de paja que mentalmente constituyen el "Id", el "Super-Ego" y cosas de igual género, sino que han sido extraídos de las más serias investigaciones científicas que se hayan hecho con respecto a la fisiología del cerebro. Hállanse basados estos conceptos en diversos hechos y fenómenos observados científicamente, y no en unas teorías más o menos fantásticas. Acabemos de aprender, pues, el largo camino que conduce a la restauración de la dignidad del hombre como criatura que sólo es responsable ante Su Divino Hacedor, capaz de adaptarse a su pasado y de planificar su futuro, en vez de constituir una imagen del Hombre como inválida víctima de las experiencias de su vida anterior.

No obstante, el nuevo concepto también lleva consigo una responsabilidad. Por lo tanto, ya no debemos, en adelante, tratar de obtener una enfermiza ventaja y comodidad mediante al fácil argumento de culpar a nuestros padres, a la sociedad, nuestras primeras experiencias o a las injusticias de las personas extrañas, de todas las dificultades con que nos hallemos enfrentándonos en el presente. Todos estos nuevos conceptos pueden y deben ayudarle a que comprenda el por qué ha llegado usted a ser como es ahora. Con echar la culpa a los "otros", o inclusive a nosotros mismos, de los errores que cometimos en el pasado, no podremos, de ningún modo, resolver nuestros problemas ni tampoco mejorar nuestro presente ni nuestro futuro. Démonos cuenta, así mismo, que tampoco hacemos nada de mérito al echarnos al culpa de todas nuestras faltas y errores. El pasado sólo explica cómo hemos logrado llegar hasta aquí. Ahora bien, el cómo saldrá de aquí y el cómo va a continuar de aquí en adelante incumbe solamente a su propio sentido de la responsabilidad. La elección es enteramente suya. Como en un gramófono roto, el individuo puede continuar tocando el mismo "disco rayado" del pasado; revivir las injusticias de otros tiempos; apiadarse de sí mismo por los errores cometidos, etc. Pues bien; todo ello no hará más que ofrecer nueva actividad a las diversas formas de las sensaciones de frustración del pasado, las cuales habrán de matizar nuestro presente y nuestro futuro.

También, y ello sólo dependerá, como dijimos y tornamos a repetir, de nuestra propia elección, podemos preferir colocar un nuevo disco y dar nueva actividad a los diversos moldes del éxito y de la sensación de la victoria, los cuales habrán de ayudarnos a desempeñarnos mejor en nuestro presente y prometernos un futuro mucho más agradable y divertido.

Cuando su gramófono está tocando un género de música de que usted no gusta, usted, desde luego, no trata de forzarle a que toque mejor. Usted, en este caso, no hace uso del esfuerzo físico ni de su fuerza de voluntad. Usted, a causa de ello, no trata de romper el fonógrafo. Tampoco intenta que el disco por sí mismo altere la clase de música que se halla tocando. Sencillamente, cambia el disco y el mismo aparato se encarga de tocar otra pieza. Emplee, pues, esta misma técnica con respecto a la "música" que surge de su propia máquina interna. No trate de amenazar directamente a la música que no le agrada. Por tanto tiempo como la misma imagen mental (la causa) esté ocupando su atención, ningún esfuerzo, por importante que fuere, logrará alterar la "música" (el resultado). En vez de ello, procure colocar un nuevo disco. Cambie su imagen mental, y los sentimientos y las sensaciones habrán de cuidarse de sí mismos.

Capítulo Decimoquinto

Más años de vida y más vida en los años

¿Habrase construido cada ser humano, por sí mismo, una fuente de la juventud?

¿Podrá mantenernos jóvenes nuestro mecanismo de éxito?

¿Será capaz el mecanismo de la frustración de acelerar nuestro proceso de envejecimiento?

Para decirlo con franqueza, la ciencia médica no dispone de respuestas definitivas para todas estas preguntas, mas no es solamente posible, sino que también lo creo práctico, el intento de esbozar ciertas concusiones implícitas en cuanto ya conocemos. Así, pues, trataré, en el presente capítulo, de exponerles algunas de las cosas en que creo y las cuales han sido de verdadero valor práctico para mí mismo.

William James manifestó, en cierta ocasión, que todo el mundo –incluso los hombres de ciencia. Desarrollan en sí mismos sus propias "super-creencias", las cuales se asientan en hechos conocidos, pero a las que los hechos no justifican per se. Cómo medida práctica, estas "super-creencias" no sólo debemos admitirlas como de recomendable adopción, sino que también resultan evidentemente necesarias. Nuestras presunciones con respecto a un objetivo futuro, que a veces no lo podemos prever, son las que nos dictan nuestros actos del presente y nuestra "conducta práctica". Colón, por ejemplo, tuvo que suponer, antes de descubrir a América, que hacia el oeste de Europa extendíanse una enorme masa de tierra. De otra manera, nunca hubiera emprendido su peligrosa navegación, y si se hubiera puesto a navegar no podría haber sabido hacia qué punto orientarse: al norte, al sur, al este o al oeste.

La investigación científica se hace posible solamente a través de la fe en la suposición. Los experimentos de la investigación oriéntanse siempre hacia un fin predeterminado. El científico tiene que establecer en primer lugar una verdad hipotética, cierta hipótesis que no se halla basada en los hechos, sino en las diversas implicaciones del proceso que se ha determinado a seguir, y ello tiene que establecerlo antes de conocer los experimentos que ha de llevar a cabo, o el camino a que debe asomarse para hallar los hechos que puedan comprobar o desaprobar su preestablecida "verdad hipotética".

Pues bien; en este último capítulo, voy a tratar de compartir con ustedes algunas de mis "super-creencias", hipótesis y filosofías, sin tener en cuenta mi profesión de médico, sino como hombre corriente. Así, pues, coincidiremos con la idea manifestada por el Dr. Hans Selye, el cual dijo que existen ciertas "verdades" que no se pueden emplear en la medicina científica o profesional, pero que sí pueden ser "utilizadas" por el paciente.

La fuerza de la vida. El secreto de la salud y el secreto de la juventud

Creo que el cuerpo físico, incluyendo el cerebro y el sistema nervioso físicos, es una máquina que se compone de numerosos mecanismos pequeños, todos ellos construidos para cumplir un propósito determinado o ser dirigidos a una meta prefijada. No creo, sin embargo, que el HOMBRE sea simplemente una máquina. Al contrario, creo que la "esencia" del Hombre es lo que hace moverse y anima a su máquina; que esta esencia habita en la máquina, que es lo que la dirige, la controla y la utiliza como un vehículo. El Hombre, por sí mismo, no es la máquina, del mismo modo que la

electricidad tampoco es el cable por el que se transmite o el motor a que hace girar. Creo, por otra parte, que la "esencia" del HOMBRE es aquello a lo que el Dr. J. B. Rhine denomina lo "extrafísico", o sea, su vida o su vitalidad, su conciencia, su inteligencia y su sentido de la identidad; en fin, eso mismo que él llama su "Yo".

Durante muchos años, algunos hombres de ciencia –psicólogos, biólogos, fisiólogos- han sospechado que dentro del Hombre había una especie de "energía" o vitalidad universales que hacía funcionar a la máquina humana, y que la suma de esta energía y el modo como la misma era empleada, podría explicar por qué unos individuos se muestran más resistentes que otros a idénticas enfermedades; por qué unos individuos envejecen más rápidamente que los otros y el por qué algunas personas fuertes viven mucho más que otras. Era, pues, bastante obvio que la fuente de esta energía básica –cualquiera que fuese- no estaba constituida, precisamente, por "la energía superficial" que obtenemos de los alimentos que solemos comer. La energía calórica no explica por qué un individuo se recupera rápidamente de una operación o se mantiene derecho a través de una prolongada situación crítica o sobrevive a alguna extrema enfermedad. Solemos decir de estas personas que poseen una "fuerte constitución".

Hace algunos años, el Dr. J. A. Hadfield dijo lo siguiente: "Es cierto que almacenamos una cierta cantidad de energía de la misma que se origina fisiológicamente, ello es, de la nutrición que recibimos del alimento y del aire…, pero algunos de los más grandes psicólogos, y, en particular, de los psicólogos clínicos que han tenido que tratar ciertas enfermedades de los hombres, han mantenido el punto de vista de que la fuente de la fuerza debe ser considerada como una especie de impulso que opera sobre nosotros y no es de nuestra propia elaboración. Lo que Janet suele llamar 'la energía mental' es la fuerza que declina en el neurasténico y fluye en el hombre sano; Jung habla de la libido o la urgencia como de una fuerza que surge al través de nuestras vidas, ya como un impulso hacia la nutrición, ya como instinto sexual; también hay el elan vital, de Bergson. Todos estos puntos de vista nos sugieren que no somos meros receptáculos, sino verdaderos canales de la energía. La vida y la fuerza no se hallan tan contenidas dentro de nosotros como corrientes a través de nosotros. La fuerza del hombre no puede medirse como el agua estancada del pozo sino por la provisión ilimitada de las nubes del cielo… Ya consideremos este impulso como energía cósmica, como la fuerza de la vida o como las que puedan ser sus relaciones con la Divina inmanencia de la Naturaleza, esa es cuestión aparte que debe ser manifestada por otros investigadores". (J. A. Hadfield, The Psychology of Power, New York, The Macmillan Co.)

La ciencia descubre la fuerza de la vida

Hoy, este principio de "la fuerza de la vida" ha quedado establecido como un hecho científico, y ello se debe al Dr. Hans Selye, de la Universidad de Motreal. El mencionado doctor se ha estado dedicando, desde el año 1926, al estudio de este problema de la fuerza. En forma clínica y mediante otros numerosos ensayos y experimentos de laboratorio, el doctor Selye ha comprobado la existencia de una fuerza básica de la vida a la cual llama "la energía de la adaptación". A través de toda la vida, desde la cuna hasta el sepulcro, somos invitados diariamente a "adaptarnos" a la violencia de diversas situaciones. Inclusive el mismo proceso de la vida constituye una fuerza o una adaptación continua. El doctor Selye ha descubierto que el cuerpo humano contiene varios mecanismos de defensa (síndromes de adaptaciones locales o S.A.L.)

que nos defienden contra fuerzas específicas, y un mecanismo de defensa general (síndrome de adaptación general o S.A.G.) que nos defiende contra las fuerzas que no asumen carácter específico. “La fuerza” incluye cualquier cosa que requiere adaptación o ajuste in tales estados extremosos como son los del excesivo calor o el frío, la invasión de los gérmenes de una enfermedad, la tensión emotiva, “el uso y desgaste de la vida”, o sea, el así llamado “proceso de envejecimiento”.

“El término ‘energía de la adaptación’, dice el doctor Selye, ha sido acuñado ‘por eso’ que es consumido durante el proceso de la adaptación continua, para indicar que constituye un algo distinto a la energía calórica que recibimos por medio de los alimentos, pero esto es sólo un nombre, y nosotros, sin embargo, no poseemos aún un concepto preciso de lo que pueda ser esta energía. Las investigaciones que ulteriormente se hagan sobre esta materia parece ser que habrán de mostrarse sumamente prometedoras, ya que creo que mediante ellas, estamos tocando el punto fundamental del proceso del envejecimiento”. (Hans Selye, The Stress of Life, New York, MacGraw-Hill Book Co., 1956).

El doctor Selye , con el objeto de explicar sus estudios clínicos y su “concepto de la fuerza”, de la salud y de la enfermedad, ha escrito doce libros y centenares de artículos. Rendiríase, pues, un mal servicio si tratara de comprobar aquí su caso. Me bastará señalar que sus descubrimientos médicos han sido reconocidos por los especialistas de todo el mundo. Así, si el lector desea conocer algo más respecto al trabajo que le condujo a sus descubrimientos, le sugiero que lea el libro que, para el público general, escribió el doctor Selye, The Stress of Life –“La fuerza de la Vida”.

Para mí, la cosa realmente más importante que el doctor Selye ha comprobado consiste en el principio de que el mismo cuerpo se halla dotado de la capacidad de mantenerse en estado saludable; de la capacidad de curarse a sí mismo de las enfermedades y mantenerse joven mediante la feliz adaptación con los diversos factores a que solemos llamar “el proceso del envejecimiento”. No sólo ha demostrado que el cuerpo es capaz de curarse a sí mismo, sino que, en final de cuentas, esa es la única cura que realmente existe. Las drogas, la cirugía, así como las diversas clases de terapias, sólo funcionan a modo de estimulantes del propio mecanismo de defensa del cuerpo cuando éste se halla en un estado depresivo o para armonizarlo, rebajándole el estado de exaltación en el momento en que el cuerpo sobrepasa su funcionamiento. La energía de la adaptación, por sí misma, es la que, finalmente, supera la enfermedad, sana la herida o la quemadura o nos hace superar otras violencias de carácter interno o externo a las dificultades de nuestro cuerpo.

¿Consistirá “en ello” el secreto de la juventud?

Este impulso vital – la fuerza de la vida o la energía de la adaptación-, llámelo como quiera, manifiéstase por sí mismo de diversos modos. La energía que sana una herida es la misma que mantiene todos nuestros otros órganos en funcionamiento constante. Cuando esta energía se encuentra en su grado óptimo, funcionan con mayor perfección todos nuestros órganos, nos sentimos mejor, sanamos más rápidamente de las heridas, nos mostramos más resistentes a las enfermedades, nos recuperamos con más celeridad de cualquier clase de perturbación, nos sentimos más jóvenes y también nos comportamos, con relación a esta sensación, biológicamente más jóvenes. Ello es solamente posible mediante la correlación de las diversas manifestaciones de la fuerza de la vida, y por ello debemos tenerla en cuenta, para hacerla funcionar en nuestro propio beneficio. De cualquier forma con que la aceptemos, para que ejerza un mayor

influjo sobre nuestras vidas, en cualquier sentido en que nos propongamos utilizarla mejor, nos habrá de ayudar, literalmente, “el desarrollo de todos los aspectos vitales”.

Podemos concluir manifestando que cualquiera que sea la terapia que nos ayude a sanar más rápidamente de nuestras heridas, debe también ayudarnos a sentirnos más jóvenes. Cualquiera que sea la terapia, específica o no específica, que nos ayude a superar el malestar y los dolores, puede, por ejemplo, mejorar nuestra vista. Esta es, pues, precisamente la dirección que se ha emprendido con respecto a las investigaciones en el campo de la medicina y la que también parece ser la más prometedora.

La rebusca científica del elixir de la juventud

Las más interesantes y prometedoras investigaciones del campo de la medicina consisten en la búsqueda de una terapia “no específica” que deberá ayudar al hombre “en todos sus aspectos”: a inmunizarle contra cualquier enfermedad o a superársela, en contraste con la terapia “específica” o “localizada” de esta o la otra enfermedad. Pues bien; ya han sido realizados algunos progresos notables con respecto a este campo. El ACTH y la cortisona constituyen dos ejemplos de esta terapia no específica. Ambos productos benefician no precisamente a una o dos condiciones patológicas precisas, sino a toda una serie de enfermedades, ya que operan a través del mecanismo de defensa general de nuestros propios cuerpos.

Todos sabemos que el doctor Bogomolets obtuvo renombre universal, en los últimos años de la década del 40, con el descubrimiento de su suero citotóxico antirreticular, el “suero de la juventud”, hecho con las sustancias del bazo y la medula ósea, el cual fue ampliamente saludado como un “curalotodo” por los escritores de las revistas (pero no por el mismo Bogomolets). En los tiempos presentes, el Dr. Paul Niehans, de Suiza, ha conquistado la fama con su “terapia celular” (TC), la cual se aplica a todas las enfermedades, sin excluir las de carácter degenerativo que se asocian comúnmente con “el envejecimiento”. El doctor Niehans ha empleado esta terapia con el Papa Pío XII, con el Caciller de la Alemania Occidental Conrad Adenauer y con muchas otras personas famosas. Alrededor de quinientos médicos europeos están aplicando ahora, en sus respectivos países, la terapia celular en el tratamiento de las más diversas enfermedades. El tratamiento por sí mismo es sumamente simple. El tejido del animal embrionario se obtiene completamente fresco del matadero. Estas células “nuevas” y “jóvenes” son entonces convertidas en un extracto del tejido, y en seguida, se le inyectan al paciente. Si funciona mal el hígado, empleanse las células del hígado del animal embrionario. Por otra parte, si son los riñones los que se encuentran enfermos, utilízanse, entonces, el tejido de riñón, etc. Aunque no se sabe precisamente cómo, es indudable que se han obtenido mediante estos procedimientos bastante buenas curaciones. La teoría consiste en que estas células jóvenes proporcionan nueva vida, de alguna manera, el órgano humano enfermo.

¿Reside en el sistema reticular la clave del proceso del envejecimiento y de la resistencia a la enfermedad?

Mi propia creencia acerca del sistema reticular se basa en que éste puede proporcionarnos una nueva vitalidad, así como extraordinaria mejoría en cuanto respecta a los diversos aspectos de la vida física, por otra razón sumamente importante. Los diversos y serios estudios del Prof. Henry R. Simms, del Colegio de Médicos y

Cirujanos de la Universidad de Columbia; del Dr. John H. Séller, del Instituto de Investigaciones Médicas de nueva Inglaterra, de Ridgefield, Conn.; del Dr. Sandord O. Byers, del Hospital de Mount Zion, en San Francisco, y de otros investigadores independientes sugieren contundentemente que la clave real de la longevidad y la resistencia a la enfermedad debe hallarse en el funcionamiento de las células que elaboran el tejido conectivo del cuerpo conocido con el nombre del sistema reticuloendotelial. El sistema reticuloendotelial se halla presente en cada una de las partes del cuerpo, tanto en la piel como en los diversos órganos y en los huesos. El doctor Selye describe el tejido conectivo como el cemento que aloja juntas a todas las células del cuerpo y conecta a las unas con las otras. El sistema reticuloendotelial ejecuta, asimismo, una serie de otras importantes funciones. También desempeña el papel de forro o escudo protector de los diversos órganos del cuerpo humano. Para decirlo con pocas palabras: envuelve, inmoviliza y destruye a los invasores extraños.

En el artículo publicado en el New York Times, dice así William L. Laurence: "Este conocimiento del papel protector que desempeña el sistema reticuloendotelial ha abierto una nueva senda en el campo de las investigaciones, la cual puede conducirnos a uno de los desarrollos más revolucionarios de la medicina. El objetivo consiste en proveer de estimulación artificial, mediante métodos químicos y de inmunización de la actividad de las células que constituyen el sistema reticuloendotelial. En vez de combatir a la enfermedad individualmente, la estimulación química del propio sistema de resistencia natural de nuestro cuerpo deberá proveernos de una defensa biológica contra las enfermedades en general, tanto en las infecciosas como de las de carácter no infeccioso, incluyendo, además, las enfermedades degenerativas que de manera tan singular atacan a los grupos, cada vez más amplios, constituidos por las personas de avanzada edad… Estos accesos al campo de las más modernas investigaciones debieran servirnos, realmente, como un obstáculo que detuviera el proceso del envejecimiento, manteniendo al individuo más joven de lo que le correspondiese por sus años, ya que podríamos impedir, en alta proporción, el desgaste de la resistencia general del mismo".

El sistema reticuloendotelial controla los factores del desarrollo y el antidesarrollo físicos

El Dr. Kurt Stern, de la Escuela de Medicina de Chicago, ha descubierto que las células del sistema reticuloendotelial ejercen también labores de control sobre los mecanismos de desarrollo y de antidesarrollo que tenemos dentro del cuerpo.

El sistema reitculoendotelial parece ser hoy la mejor fuente de la juventud que el mismo cuerpo haya logrado construirse dentro de sí. Cuando este sistema funciona con propiedad, creemos conseguir mayor provecho de una "vida más llena" y de una superior "energía de la adaptación". El sistema reticuloendotelial adquiere una mayor actividad, asimismo, cuando se halla sujeto a diversas amenazas y a daños físicos, etc. Se ha descubierto que desarrolla una actividad mucho mayor de la normal en el momento que, por ejemplo, el cuerpo padece una infección, y cuando éste, como es natural, necesita de defensas adicionales. En fin, como indicó el doctor Selye, "el mecanismo de defensa general del cuerpo adquiere, a veces, mucha mayor actividad cuando se halla sometido a la influencia de una violenta tensión de carácter general (infecciones, choques eléctricos, agotamiento o conmoción de la insulina, una experiencia desgarradora, etc.)

Mi propia "super-creencia" estriba en que este es el mecanismo a través del cual funciona la terapia celular del doctor Niehans; no a causa de que las "nuevas" células de

hígado activen las funciones del hígado a que se las aplica para hacerlo joven, sino debido a que a la introducción en el sistema de unas proteínas extrañas provocan diversas conmociones en el sistema reticuloendotelial. Se sabe desde hace mucho tiempo que el cuerpo reacciona con suma violencia y que a menudo estas reacciones a las inyecciones a las proteínas extrañas conducen a resultados mortales. Sin embargo, las células jóvenes que prescribe el doctor Neihans no parece que tengan este efecto, posiblemente debido a que son "jóvenes" y quizás también a que el extracto que se produce con ellas no es demasiado fuerte. Creo, no obstante, que cualquier débil e inocua proteína extraña debe estimular la actividad del sistema reticuloendotelial, exactamente igual que la inyección de pequeños e inocuos gérmenes de la viruela estimulan al cuerpo para que éste produzca los anticuerpos necesarios que deben combatir a las viruelas virulentas.

Quizás el juicio del Dr. Aslan, de Bucarest, con respecto a las inyecciones de una fórmula de Novocaína –H3-, que hacen que la gente vieja se sienta más joven, sea debido a la suposición de que se opere algún cambio de carácter químico en el momento en que la H3 se desintegra en el cuerpo, ocasionando, simultáneamente, ciertos estímulos a la actividad del sistema reticuloendotelial.

La terapia "no específica" con respecto al tratamiento de las heridas, hece que los pacientes se sientan más jóvenes

Los remedios comunes que para las heridas se emplean en la terapia específica son los emplastos, los ungüentos, antibióticos, etc. Sin embargo, hace algún tiempo, en 1948, comencé a experimentar una terapia "no específica" en la fórmula de un suero que confiaba pudiese acelerar la curación de las heridas causadas por las incisiones quirúrgicas. Pues bien; cuando ya hube obtenido algunos resultados de todos estos experimentos me apresuré a publicarlos –cito ello por si el lector tiene interés en conocer los detalles técnicos de los mismos- en "The Journal of Immunology", Vol. 60, No. 3, noviembre 1948. (Studies in Cellular Growth. Effect of Antigranulation-Tissue-Serum on Wound Healing in Mice", by Maxwell Maltz. "Estudios del desarrollo celular. Efectos del suero del tejido de la antigranulación en la curación de las heridas de los ratones".

He aquí la hipótesis que me condujo a practicar estos experimentos:

Cuando nos hacemos un corte en el dedo, comienzan a funcionar, para sanar la herida, dos diferentes mecanismos que poseemos dentro de nuestro mismo cuerpo. Operando a través del sistema reticuloendotelial, uno de los mecanismos –al que damos el nombre de "factor de la granulación" –estimula el desarrollo de las nuevas células que han de formar el nuevo tejido, o sea, el que llamamos "tejido cicatrizante". Las células que se originan de esta manera son biológicamente jóvenes. El otro de los mecanismos que también opera a través del sistema reticulotelial, funciona desempeñando el papel de "factor de control" o de la "antigranulación". Este es un mecanismo de antidesarrollo que impide la formación de células nuevas. De otra manera, el tejido cicatrizante continuaría desarrollándose hasta hacerse, quizás, tan largo como el propio dedo.

Estos dos mecanismos funcionan completamente juntos, y en forma simultánea, con el objeto de conseguir un desarrollo correcto. Uno de ellos funciona, pues, a la manera de una retroacción negativa que controla el funcionamiento del otro. Si existe –en un momento determinado- un exceso del "factor de desarrollo", este mismo exceso estimulará el factor de antidesarrollo. Por otra parte, un ligero exceso de factor de

antidesarrollo habrá de operar a la manera de una retroacción negativa que imprimirá mayor actividad al “factor de desarrollo”, en realidad de forma sumamente parecida a como el termostato mantiene la justa temperatura en el local en que tal aparato se hallare funcionando. El exceso de frío obliga al horno a que proporcione más calor, y el calor excesivo hace que el horno rebaje su temperatura.

Esta clase de control de hacia delante y atrás, de abajo-arriba, es activo en tanto prosigue el proceso de curación, pero se descontinúa cuando la tarea de curación ha sido llevada a cabo. Entonces, los super-controles del antidesarrollo cesan también su actividad y la formación del tejido cicatrizante detiénese al mismo tiempo. De tal modo que debería haber presente una mayor suma de antigranulación en los últimos instantes del proceso de la curación, precisamente en la costra que ya hubiese completado su desarrollo.

El suero de antigranulación hace que las heridas sanen con mayor rapidez

Mi suero de tejido de antigranulación fue hecho con las costras de nueva formación, pero de las heridas ya completamente sanadas y con el tejido de granulación totalmente desarrollado, el cual, luego de haber sido suspendido en la solución, fue inyectado a unos conejos para estimularles a que reaccionen contra este tejido de la granulación. Teóricamente, este suero, que contenía un abundante factor de antigranulación, debiera estimular el factor de granulación de una herida fresca y proveer de un mayor desarrollo al tejido de la cicatrización, haciendo uso del mismo principio que no podría emplear para abrir el horno, esto es, para hacer descender la temperatura alrededor del termostato. Ello es precisamente lo que aconteció.

De manera general, estos experimentos demostraron que las heridas inflingidas a los ratones, es las pruebas de laboratorio, requirieron, para sanar completamente, un promedio de ocho días sin que se les hubiera suministrado ninguna dosis de suero. Pues bien; otro grupo de ratones, al cual se le inyectó el suero del tejido de antigranulación, sólo necesitó de un promedio de cinco días para que quedasen curados. El suero, que se les inyectó a los ratones en el punto más lejano de la herida, aceleró el plazo de curación en un cuarenta por ciento. Pues bien, como podríamos haber esperado, la administración de una super-dosis del mismo suero tuvo el efecto opuesto y retardó el tiempo de curación.

Estos resultados, sumamente alentadores, condujéronme al perfeccionamiento del suero, para aplicarlo a los seres humanos. Así, pues, a su debido tiempo comencé a emplearlo entre los seres humanos, y sólo tenía la esperanza de que éste pudiese servir para acelerar el proceso de curación de las heridas causadas por las intervenciones quirúrgicas.

Hay millones de mujeres de mediana edad que han estado empleadas durante veinte años o aún más tiempo, las cuales, de súbito, han tenido que enfrentarse a la competencia que les han hecho personas más jóvenes, no obstante la mayor experiencia y eficiencia de trabajo de aquellas sobre éstas. Muchas de ellas se han sentido obligadas a acudir a la ayuda de la cirugía plástica con el objeto de que les extirpasen las señales de la edad en los párpados y en el rostro, para adquirir una apariencia de mayor juventud y poder mantenerse en sus empleos durante otros diez años todavía. Todos estos son factores económicos, sociales y psicológicos de la supervivencia. Naturalmente, entre las personas correspondientes a este grupo de edad madura algunas no sanaron tan bien como las otras y, en esas circunstancias, apliqué mi suero a las que sanaban con más lentitud.

Ahora bien, lo que yo no me había presupuesto era que muchos de los pacientes, que habían recibido el suero, regresaran meses más tarde a informarme de que se sentían mejor, más alegres y con mayor energía, y que algunos de ellos les habían desaparecido los diversos dolores y achaques que les aquejaban. Algunos de estos pacientes experimentaron un cambio bastante sorprendente en sus apariencias físicas. Tenían un brillo en los ojos que nos les había visto en los meses anteriores; también aparecía más suave la textura de la piel, mantenían se más derechos y caminaban con mayor resolución.

Como médico, no extraje ningunas conclusiones de ello. Los "hechos" medicinales pueden verificarse por algo más que las sensaciones y sentimientos subjetivos del paciente o la casual observación de un médico. Para comprobar algo de carácter científico, tenemos que someterlo a numerosos experimentos que se procesen bajo diversas condiciones de riguroso control y de observaciones científicas. Ahora bien, como hombre de la calle, no tengo por menos de opinar que todos estos detalles tienden a confirmarme en mi creencia de que cualquier factor (emocional, mental, espiritual, farmacéutico), que estimule la fuerza de la vida dentro de nosotros, tiene, como consecuencia un efecto benéfico, no sólo local sino también general.

También supongo, como hombre de la calle, que quizás haya yo llegado más cerca de otros con respecto a un posible blanco en la importantísima cuestión que se refiere a la prolongación de la vida, y ello a través del empleo de mi suero. El tejido de la granulación es un tejido conectivo recién nacido biológicamente y manifiesta una resurrección de la vida en un área local. El suero del tejido de antigranulación, producido por tal medio biológico, estimula el sistema reticuloendotelial de un modo más natural que cualquier otra sustancia química.

Cómo actúan, en calidad de terapia "no específica", las ideas, las actitudes y las emociones

Comencé, pues, a buscar otros factores, o comunes denominadores, que pudieran explicar el por qué las heridas de origen quirúrgico de algunos pacientes sanaban más rápidamente que las de otros. El suero funcionaba mejor con respecto a unas personas que a otras. Ello, por sí mismo, constituía un nuevo elemento para argumentar, ya que los resultados obtenidos con los ratones fueron prácticamente uniformes. De ordinario estas alimañas no sienten preocupaciones ni se convierten en seres frustrados. La frustración y los malestares emocionales pueden ser producidos, no obstante, entre los ratones si les procura inmovilizar, de tal manera que carezcan en absoluto de libertad de movimiento. La inmovilización frustra a cualquier animal. Los experimentos de laboratorio han demostrado que bajo la tensión emocional de la frustración pueden curarse con más rapidez las heridas de menor importancia, pero cualquier daño de carácter mayor las empeora indefectiblemente, y a veces, bajo estas condiciones, la curación llega a hacerse imposible. Hase llegado a establecer, asimismo, que las glándulas adrenales reaccionan exactamente del mismo modo a las tensiones emotivas, causando por ello diversos daños y tensiones del tejido físico.

De cómo el mecanismo de la frustración ocasiona diversos daños al sujeto

Así, pues, podemos decir que la frustración y la tensión emocional (esos mismos factores previamente descritos como el "mecanismo de la frustración") añaden "un

insulto a la injuria" en cualquier instante en que el cuerpo físico padezca un daño. Si el daño físico es muy ligero, algunas tensiones emotivas pueden estimular el mecanismo de defensa para que entre en actividad, pero si en realidad el daño fisiológico es grande, la tensión emotiva hará solamente que éste empeore. Este conocimiento nos da suficiente motivo para que nos detengamos a pensar. Si el proceso del envejecimiento sobrepasa su desarrollo natural por el exceso que hayamos hecho de nuestra energía de la adaptación, como parecen opinar muchos de los especialistas de esta rama científica, entonces las indulgencias que adoptemos con respecto a los componentes negativos del mecanismo de la frustración podrán, literalmente, hacernos más viejos antes de tiempo. Hace mucho tiempo que los filósofos nos dijeron, y ahora lo confirman las investigaciones médicas, que tanto el resentimiento y el odio nos hacen más daños que las mismas personas contra las que los dirigimos.

¿Cuál es el secreto de los pacientes que sanan rápidamente de sus heridas?

Entre muchos de los pacientes humanos a los que no se les administró el mencionado suero hubo algunos individuos que respondieron a las intervenciones quirúrgicas exactamente igual que los que lo recibieron. Las diferencias de la edad, de la dieta, el promedio del pulso, la presión sanguínea, etc., no explican , de ninguna manera, en lo que ello consiste. Hubo, sin embargo, una característica común a todos ellos que resultó fácilmente reconocible.

Esta clase de pacientes eran personas optimistas, alegres, "sujetos de ideación positiva", que no sólo esperaban sanar pronto, sino que también, invariablemente, tenían alguna razón o necesidad que les impulsara a sanar rápidamente. Para decirlo con pocas palabras, tenían algo hacia que mirar y no sólo "algo por qué vivir" sino también "algo por qué estar bien".

"Tenía que regresar al trabajo", "tenía que salir de aquí para poder alcanzar mi objetivo", constituyeron las más comunes expresiones de los mismos.

En fin, para expresarme con brevedad, estos pacientes capitalizaban las diversas características y actitudes que he descrito anteriormente como constitutivas del "mecanismo del éxito".

No soy el único individuo que he hecho esta clase de observaciones. El Dr. William Clarence Lieb dice también a este respecto: "La experiencia que me ha enseñado a considerar el pesimismo como un síntoma mayor de prematura fosilización. Suele éste presentarse con el primer síntoma menor del decaimiento fisiológico". (William Clarence Lieb, Outwitting Your Years –"Las tretas de la edad"- Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc.). El doctor Lieb hace, además, la siguiente indicación: "Se han sometido a diversas pruebas las perturbaciones de la personalidad en los períodos de la convalecencia, y en uno de los hospitales en que se realizaron esta clase de experimentos logró demostrarse que el período-promedio de la hospitalización había aumentado en un cuarenta por ciento debido a esta causa…"

Resulta interesante observar que la cifra del cuarenta por ciento es casi idéntica a los resultados que yo mismo obtuve en los experimentos de mi suero del tejido de antigranulación. ¿Podríamos, pues, llegar a la conclusión de que el optimismo, la alegría, la confianza, la fe y los éxtasis emotivos operasen tan bien y tan rápidamente como el suero del tejido de antigranulación en cuanto respecta a la rapidez de la curación y a mantenernos más jóvenes? ¿Constituye, acaso, nuestro "mecanismo del éxito" cierta suerte de suero de la juventud que podríamos emplear para vivir más y con mayor energía?

Las ideas proveen al organismo de tanto bienestar como las transformaciones funcionales

Esto lo conocemos bastante bien: las actitudes mentales pueden influir sobre los mecanismos de curación del cuerpo humano. Las "píldoras de azúcar" (cápsulas que contienen ingredientes inertes) han constituido, durante mucho tiempo, uno de los grandes misterios de la medicina. Estas no contienen ninguna clase de droga que pueda contribuir a la curación del enfermo. No obstante, cuando se le administra a los miembros de un grupo de control una de estas "píldoras", con el objeto de comprobar la eficacia de una nueva droga, los pacientes que integran el grupo suelen manifestar algún "alivio", y, con bastante frecuencia, un alivio tan grande como el obtenido por los pacientes del grupo que recibió la verdadera droga. Los estudiantes a quienes se les administra estas cómicas "píldoras" muestran verdaderamente mayor inmunización contra los resfriados que los grupos constituidos por pacientes que reciben una nueva droga contra tal indisposición fisiológica.

En el año 1946, el New York Journal of Medicine publicó un resumen de una discusión de mesa redonda sostenida por los miembros del Departamento de Farmacología y de Medicina del Colegio de Medicina de la "Cornell University" sobre estas "píldoras de azúcar" que hemos mencionado. Entre los alivios experimentados por los pacientes, mediante este procedimiento –y de los cuales se informó-, se incluyeron la curación del insomnio y la manifestación de un mejor apetito. "Me he fortalecido. Tengo mejor mis riñones. Puedo caminar más lejos sin que me llegue a doler el pecho". Se comprobó, de manera evidente, que estas píldoras de azúcar hubieron operado en algunos casos "con tanta eficacia como las vacunas contra la artritis reumáticas crónicas".

Durante la II Guerra Mundial, la Marina Real del Canadá sometió a prueba a una nueva droga contra el mareo. El Grupo No. 1 recibió la nueva droga y el Grupo No. 2 recibió "píldoras de azúcar" y sólo el trece por ciento de las personas de ambos grupos padeció de mareo, mientras que los miembros del Grupo No. 3, que no recibieron nada, resultaron todos mareados.

Existen hoy muchos médicos que están plenamente convencidos de que un tipo similar de tratamiento de sugestión constituiría la mejor forma para la terapia de las verrugas. Se pintan, pues, éstas con un metano azul, tinta roja o cualquier otro color, y empléase además una luz colorada para tratarlas. En la revista Journal of the American Medical Association –"Revista de la Sociedad Americana de Medicina" se ha dicho: "Los resultados de la terapia de sugestión aplicada a las verrugas parece ser que van a ejercer una influencia decisiva a favor de la adopción general de dicho proceso".

La "sugestión" no explica nada

A los pacientes que se les administra "píldoras de azucar", así como a los que se les aplica la terapia sugestiva de las arrugas, no se les puede decir que se les ha aplicado un "tratamiento de broma" si queremos que éste sea efectivo. Ellos creen que han recibido medicinas legítimas las cuales van a producirles la mejoría. Decir que el efecto

de las “píldoras de azúcar” se debe solamente a la sugestión no explica absolutamente nada. Sería más razonable llegar a la conclusión de que al tomar la “medicina se despierta cierta expectación con respecto a la mejoría del paciente y que establecemos en la mente del mismo una “autoimagen objetivo de la salud”, y, desde ese instante, el mecanismo de la creación opera a través de nuestro propio mecanismo de la salud del cuerpo, el cual trata, entonces de alcanzar su “meta de curación”.

Pensamos a veces en ¿cómo habremos de ser cuando lleguemos a viejos?

También nosotros hacemos algo muy parecido, pero en el orden contrario, cuando nos ponemos, inconscientemente, “a esperar a ser viejos” a una edad determinada.

En el año de 1951, en el Congreso Internacional de Geriatría de St. Louis, el Dr. Raphael Ginzberg, de Cherokee. Iowa, manifestó que la idea tradicional que supone que una persona se hace vieja e inservible alrededor de los setenta años es responsable en gran medida de que el individuo se sienta anciano precisamente a esa edad, y así, en el futuro más ilustrado podremos considerar los setenta años como una edad media.

Constituye materia de observación común el caso de algunos individuos que se encuentran entre los cuarenta y los cincuenta años y empiezan a mostrarse y actuar como ancianos, mientras que otros continúan comportándose y manifestándose como jóvenes. Hase descubierto mediante un reciente estudio que los sujetos mayores de cuarenta y cinco años se consideran a sí mismos personas de mediana edad que ya están descendiendo de la “colina”, mientras que los más jóvenes de cuarenta y cinco aún se ven ascendiendo al “monte”.

Existen por lo menos dos casos que nos sugieren pensar que nos estamos haciendo viejos. Al esperar a envejecer a una edad determinada, ponemos inconscientemente una imagen de meta negativa a nuestro mecanismo de creación para que éste trate de alcanzarla. También, cuando esperamos hacernos viejos y comenzamos a sentir el temor de las primeras embestidas de la edad avanzada, quizás hagamos involuntariamente todo lo que no debemos, precisamente todas esas “cosas” mediante las cuales habremos de alcanzar, con mayor rapidez, las sensaciones de la senilidad. Comenzamos, por ejemplo, a descuidar nuestras actividades físicas y metales; a alejarnos de todas las actividades físicas que requieren ser tratadas vigorosamente, y, con ello no hacemos más que perder la flexibilidad de las conyunturas. La carencia de ejercicio físico obliga a contraerse a los vasos capilares e incluso a hacerlos desaparecer virtualmente, y el suministro de nueva sangre vivificante, que habríamos de proporcionar a nuestros tejidos, queda cortado en forma drástica. El ejercicio vigoroso es necesario para dilatar las vasos capilares que suministran toda la sangre a los tejidos reemplazando simultáneamente a las toxinas o productos de desecho. El doctoy Selye ha cultivado células de animales dentro del cuerpo de un animal vivo, introduciendo en el cuerpo del mismo un tubo hueco. Por alguna razón desconocida estas células, nuevas y jóvenes biológicamente, se forman dentro de este tubo. Descuidadas y sin la debida protección mueren, sin embargo, en el transcurso de un mes. No obstante, si el fluido del tubo es lavado diariamente y se le quitan los productos de desecho, las células viven por tiempo indefinido. Permanecen eternamente jóvenes sin envejecer ni morir. El doctor Selye supone que éste puede ser el mecanismo del envejecimiento, y que si es así, entonces, el envejecimiento puede posponerse mediante la reducción del promedio de los productos de desecho o ayudando al sistema a que se desprenda de los mismos. En el cuerpo humano, los vasos capilares constituyen los canales a través de los cuales se vacían los

productos de desecho. Se ha establecido definitivamente que la carencia de ejercicio "seca" los mencionados vasos capilares.

La "actividad" indica "vida"

Cuando nos decidimos a reducir nuestras actividades sociales y mentales, nos engañamos a nosotros mismos. Quedamos detenidos en nuestros propios caminos, como enterrados y vencidos y fuera "de los grandes acontecimientos" que pudieran animar nuestra "gran expectación".

No abrigo la menor duda de que si uno se encuentra con un joven sano alrededor de treinta años de edad, y logra convencerle, de cualquier manera, que ya es viejo, de que toda actividad física es peligrosa para él, así como fútil la actividad mental que intente desarrollar, llegará a convertirle en un verdadero anciano en no más de cinco años de tiempo. Si, además, le inducimos a que pase todo el día sentado en una mecedora, a que cese de soñar en el futuro, que detenga todos sus intereses a ideas nuevas y a que se considere a sí mismo como una persona "inválida", buena para nada, sin importancia y sin capacidad de producir ni crear, estoy seguro de que habremos formado experimentalmente a un anciano.

El Dr. John Schindler, en su famoso libro How to Live 365 Days a Year –"Cómo vivir 365 días al año"- (Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N. J.), señala las que él cree sean las seis necesidades básicas que debe poseer cada sujeto humano:

1. La necesidad del amor
2. La necesidad de la seguridad
3. La necesidad de la expresión creadora
4. La necesidad de reconocimiento
5. La necesidad de nuevas experiencias
6. La necesidad de autoestimación

A estas seis necesidades yo añadiría otra necesidad básica… la necesidad de vivir más, o sea, la necesidad de mirar hacia el mañana con alegría y anticipación.

Miremos hacia adelante y vivamos

Ello me produce otra de mis "super-creencias".

Creo que la vida es por sí misma adaptativa; que la vida no concluye en sí misma, sino que constituye un medio para alcanzar un fin. La vida es, pues, uno de los "medios" que tenemos el privilegio de emplear, de diversos modos, para la consecución de metas sumamente importantes. Podemos observar que no concluye en sí misma, sino que constituye un medio para desde la amiba hasta el hombre. El oso polar, por ejemplo, necesita de una espesa piel con el objeto de lograr la supervivencia en un ambiente sumamente frío. Necesita, además, de un color protector para poder ocultarse de sus enemigos. La fuerza de la vida actúa como un "medio" para conseguir estos fines, y así provee al oso polar del blanco manto protector que constituye su piel. Estas adaptaciones de la vida para tratar con diversos problemas del ambiente son casi infinitas y por ello no tenemos por qué continuar enumerándolos. Sólo quiero señalar este principio para poder llegar a una conclusión.

Si la vida se adapta a sí misma, en tan diversas formas, para actuar como un medio que conduce a un fin, ¿no es, acaso, razonable presumir que si nos colocamos en una especie de "situación-objetivo", que necesita mayor vida para desenvolverse, no habríamos de recibir más "intensidad vital"?

Si consideramos al hombre como un "buscador de objetivos", tendremos que pensar con respecto a la energía de la adaptación de la fuerza de la vida como en el combustible propulsor o en la energía que habrá de dirigirnos hacia esa meta que nos proponemos. Un automóvil que se guarda en el garage no necesita tener gasolina en su tanque. Tampoco un "buscador de objetivos" sin objetivos necesita realmente de mucha fuerza de vida.

Creo que nos establecemos esta necesidad cuando, con alegría y anticipación, disponemos a mirar hacia delante, hacia el futuro, y esperamos gozar del mañana, y, sobre todo, cuando tenemos algo muy importante (para nosotros) qué hacer y algún sitio a dónde ir.

Creémonos una necesidad para vivir más

La capacidad de crear constituye, ciertamente, una de las características más importantes de la fuerza de la vida. Ahora bien, la esencia de la capacidad de creación consiste en mirar hacia delante persiguiendo constantemente una meta. La gente creadora necesita de mayor fuerza vital. Las tablas de registro, por otra parte, parecen también confirmar que esta clase de personas logran siempre una mayor fuerza de vida. Como grupo, los trabajadores con capacidad de creación –investigadores científicos, inventores, pintores, escritores, filósofos, etc.-, no sólo viven más, sino que también continúan produciendo durante mucho más tiempo que los individuos que se ocupan de otras clases de actividades. (Miguel Angel pintó algunos de sus mejores cuadros a la edad de ochenta años; Goethe escribió el Fausto pasados los ochenta; Edison continuaba aún inventando a los noventa años; Picasso, que ha pasado de los setenta y cinco años, domina el arte mundial de hoy; Wright, a los noventa y cinco años, estaba aún considerado como el más creador de los arquitectos de la época; Shaw se hallaba aún escribiendo comedias a los noventa años; la abuela Moses comenzó a pintar a los setenta y nueve, etc., etc.)

Ello es por lo que aconsejo a mis pacientes que procuren "desarrollar una 'nostalgia' del futuro", en vez de hacerlo con respecto al pasado, en el caso que quieran continuar un género de vida productivo y vital. Cuando desarrollamos "el entusiasmo por la vida", nos creamos la necesidad de obtener más "vida" e, indudablemente, adquirimos mayor fuerza vital.

¿No se ha llegado usted a preguntar alguna vez a qué se deberá que tantos actores y actrices se las arreglen para parecer mucho más jóvenes de lo que compete a sus años, y por qué presentan un aspecto juvenil a los cincuenta, y aún a una edad mayor que ésta? ¿No se deberá ello a que estos individuos tienen la necesidad de parecer jóvenes, en que están interesados en mantener esta apariencia y no dejan de perseguir el objetivo de permanecer así como por desgracia hacemos la mayoría de nosotros apenas hemos alcanzado la edad mediana?

"No envejecemos a causa de los años, sino debido a los acontecimientos y a nuestras reacciones emotivas a los mismos", dice el Dr. Arnold A. Hutschnecker. "El fisiólogo Rubner observó que la mujer campesina que trabaja en el campo y es mas retribuida suele, en algunas partes del mundo, arrugársele la cara prematuramente, pero, no obstante, no experimentan la pérdida de la fuerza ni de la resistencia físicas. Aquí

tenemos un ejemplo especial con respecto al proceso del envejecimiento. Podemos, pues, razonar que estas mujeres han renunciado a su papel de "competición" como sujetos del género femenino; hanse resignado a vivir la vida trabajadora de la abeja y, debido a ello, no necesitan la belleza del rostro sino sólo de sus capacidades físicas". (Arnold A. Hutschnecker, The Well to Live –"La voluntad de vivir"- Revised Edition, Englewood Cliffs, N. J., Prestice-Hall, Inc.)

Hutschneker comenta también cómo la viudez suele envejecer a unas mujeres y no a otras. Si la viuda siente que su vida ha llegado a su fin y no tiene nada por qué vivir, su actitud habrá de prestarle "una notable evidencia de la vejez mediante el gradual arrugamiento de la piel y la continua y progresiva transformación de sus cabellos que se le irán poniendo grises rápidamente".

"…Sin embargo, otra mujer, verdaderamente más vieja, comienza a florecer. Esta entrará a la competencia por buscarse un nuevo marido o puede entregarse a una carrera de negocios o quizás se ocupe de algo interesante, porque, es posible, no dispuso del ocio suficiente para ello hasta este mismo momento". (De la misma obra).

La Fe, el Valor, el Interés, el Optimismo y el mirar siempre hacia delante nos hace entrar en una nueva vida y nos provee de mayor fuerza vital. La Futilidad, el Pesimismo, la Frustración y el vivir en el pasado no constituyen, solamente, las características esenciales de la edad avanzada, sino que también contribuyen a envejecernos.

Retírese de un empleo, pero nunca se retire de la vida

Son muchos los hombres que comienzan a "descender la colina de la vida" luego de haberse retirado de un empleo. Sienten que ya han completado su vida de actividad productiva y que su tarea ya está totalmente hecha. No tienen nada a que mirar hacia delante, se deprimen y se hacen inactivos y, con frecuencia, hasta padecen la pérdida de la autoestimanción ya que se sienten aparte de todas las cosas del mundo; nada, absolutamente nada habrá de importarles desde ahora en adelante. Van creando y desarrollándose una autoimagen en la que se conciben como seres inservibles, sin valor, completamente derrotados y fuera de uso. En fin, muchos de ellos mueren al transcurrir un año o así luego de haberse retirado de la vida de trabajo.

No es el retiro del trabajo lo que asesina a estos hombres: es el retirarse de la vida. Es la sensación de no servir para nada, de haber sido barridos de la vida; la derrota de la autoestimación, del valor y de la confianza en sí mismos, las cuales, las actitudes de la sociedad actual procuran alentar. Necesitamos saber, pues, que estas actitudes se basan en conceptos anticientíficos y pasados de moda. Hará unos cincuenta años algunos psicólogos creían que las fuerzas mentales del hombre alcanzaban su cumbre a la edad de veinticinco años y que luego comenzaban a declinar poco a poco. Los últimos descubrimientos manifiestan, sin embargo, que un hombre alcanza su cumbre mental alrededor de los treinta y cinco años manteniendo el mismo nivel hasta bien pasados los setenta. Tales tonterías como esa que dice que "uno no puede enseñarle nuevas mañas a un perro viejo" persisten aún a pesar del hecho de que numerosos investigadores han demostrado que la capacidad de aprender es tan buena a los setenta como a los diecisiete años de edad.

Conceptos médicos desaprobados y pasados de moda

Los psicólogos solían creer que cualquier tipo de actividad física habría de ser dañosa para el hombre mayor de cuarenta años. Los médicos somos tan culpables como las demás personas por haber aconsejado a los pacientes que rebasaron esta edad "que tomasen las cosas con calma" y por prohibirles jugar al golf y hacer cualquier otra clase de ejercicios físicos. Hará como unos veinte años, uno de los mas famosos escritores sugería, incluso, que cualquier individuo mayor de los cuarenta no debería nunca permanecer de pie si podía estar sentado, y nunca debería quedarse sentado si podía acostarse, y ello sólo con el objeto de que pudiese conservar la fuerza y la energía. Los psicólogos y los médicos, incluyendo entre estos últimos a los mejores especialistas nacionales del corazón, ahora nos dicen que la actividad, incluso la actividad extremada, no es sólo posible sino que se requiere, para que podamos, a cualquier edad, conservarnos en buen estado de salud. Nunca será el individuo demasiado viejo para que no pueda hacer ejercicios físicos. El sujeto, incluso, se pondrá enfermo en el caso de que irrumpa a ejecutarlos demasiado pronto. O si el individuo ha permanecido en la mayor inactividad, por un tiempo demasiado largo, el repentino ejercicio extremado quizás le produzca un pésimo efecto e incluso le enferme y le sea fatal.

Así, pues, si usted no está acostumbrado al ejercicio extremado, déjeme aconsejarle "que lo tome con calma", y comience a hacerlo de una manera gradual. El Dr. T. K. Cureton, que fue de los primeros médicos en estudiar el reacondicionamiento físico de los hombres de cuarenta y cinco a ochenta años de edad, sugiere que nos tomemos por lo menos dos años de tiempo para que vayamos adquiriendo gradualmente la capacidad de poder realizar una actividad extremada.

Si ha pasado de los cuarenta años, procure olvidar el peso que levantaba cuando se hallaba en el colegio; asimismo, procure no recordar lo de prisa que corría. Comience por pasear diariamente alrededor de la manzana en que habita. Aumente, poco a poco, la distancia hasta una milla; luego, dos, y después de haber transcurrido seis meses, hasta seis millas diarias. Luego, alterne entre saltar y caminar. Primero, haga una carretilla de una media milla diaria: más tarde, una milla completa. Posteriormente, podrá añadir a sus ejercicios diarios pequeños saltitos, flexiones de piernas y quizás a comenzar un entrenamiento moderado de levantamiento de pesas. Empleando un programa como éste, el doctor Cureton, después de haber tomado algunos hombres "débiles" y decrépitos de cincuenta, de sesenta y inclusive de setenta años, les ha hecho correr como a cinco millas diarias luego de dos o dos y medio años de entrenamiento. No sólo se sienten mejor estos individuos, sino que también las pruebas médicas muestran una gran mejoría en el funcionamiento del corazón y de los demás órganos vitales de los mismos.

Por qué creo en los milagros

Mientras me hallo confesando mis "super-creencias", puedo hacer un respiro y afirmar que también creo en los milagros. La ciencia médica no pretende saber el porqué se conducen así los diversos mecanismos que existen dentro del cuerpo. Conocemos muy poco acerca de cómo se produce ello y por qué acontece de esta manera. Podemos describir, desde luego, lo que ocurre y cómo funcionan los mecanismos cuando el cuerpo humano sana en un corte que se le ha hecho. Ahora bien, la descripción no es precisamente una explicación, independientemente de los términos técnicos en que se trate de hacer aquella. Yo tampoco comprendo todavía el porqué y el cómo sana un dedo por sí mismo cuando se le hace algún corte.

Tampoco comprendo la potencia de la fuerza de la vida que hace funcionar a los mecanismos de la curación, y mucho menos entiendo aún cómo se aplica esa fuerza o

cómo ejecuta su trabajo. Tampoco he logrado percibir a la inteligencia que ha creado esos mecanismos ni como esa inteligencia directiva opera sobre los mismos.

El Dr. Alexis Carrel, al escribir sus observaciones personales sobre las curaciones instantáneas que se verifican en Lourdes, dice que la única explicación que podría dar como doctor en medicina consistiría en que los procesos naturales de curación del propio cuerpo, que normalmente funcionan durante un período de tiempo para traernos la salud, prodrían someterse, de alguna extraña manera, a una tremenda aceleración causada por la intensidad de la fe del paciente.

Si los milagros, como dice el doctor Carrel, son realizados por la aceleración de o por la intensificación de, los procesos de la curación natural y las fuerzas que existen dentro del cuerpo, en ese caso he sido testigo de un "pequeño milagro" cada vez que veo sanar por sí misma a una herida causada por intervención quirúrgica cuando ésta desarrolla su nuevo tejido, Si para ello se requiere de dos minutos, dos semanas o dos meses, eso no altera la diferencia de tanto como yo lo pueda ver. Además, también he sido testigo del funcionamiento de algunas fuerzas que aún no logro comprender.

Tanto la ciencia médica como la fe y la vida, proceden de la misma fuente

Dubois, el famoso cirujano francés, ha desplegado una grande muestra en su gabinete de operaciones; ésta dice: "El cirujano venda la herida, pero sólo Dios la cura".

Pues bien; lo mismo puede decirse de cualquier tipo de medicación, desde los antibióticos hasta las drogas contra los resfriados. No obstante, no logro comprender como una persona racional pueda renunciar a la ayuda médica debido a que la crea contraria a su fe. Creo que tanto la capacidad médica como los descubrimientos hechos por la medicina han sido posibles gracias a la misma inteligencia y a la misma fuerza de la vida que opera a través de la curación de la fe, y, debido a esta misma razón, no puedo prever un posible conflicto entre la ciencia médica y la religión. La curación médica y la curación por medio de la fe derivan de la misma fuente y deben operar conjuntamente.

Ningún padre que vea a su hijo atacado por un perro furioso habrá de quedarse sin movimiento y decir: "No debo hacer nada porque tengo que probar mi fe". Tampoco habrá de rehusar la ayuda de un vecino que trae consigo una estaca o un arma de fuego. Pues bien; así uno reduce el tamaño del perro furioso a trillones de veces y lo llama una "bacteria" o un "virus", el mismo padre quizás rehuse la ayuda de su vecino-médico, que trae el debido instrumento para atacar el mal que padece su hijo, en forma de una cápsula, de un escalpelo o de una gomita.

No ponga limitaciones a la vida

Se nos dice en la Biblia que cuando el profeta andaba por el desierto y padecía hambre, Dios le bajó, desde el cielo, un pedazo de tela que contenía alimentos. El profeta, sin embargo, no miró aquello como buen alimento. Estaba sucio y contenía toda clase de "insectos que se arrastraban". Entonces, Dios mismo le regañó y le hizo varias admoniciones por llamar sucio a lo que el mismo Dios habíale ofrecido.

Algunos médicos y bastantes científicos suelen taparse las narices cuando alguien les habla de fe o de religión, y algunos religiosos, por otra parte, observan la misma actitud de sospecha y de repulsión hacia cualquier asunto que carezca tener carácter "científico".

La meta real de cada persona, como dije en un principio, debe consistir en procurar vivir mejor y en alcanzar una vida más dilatada. Cualquiera que pueda ser la definición que el sujeto tenga con respecto a la felicidad, sólo habrá de experimentar más felicidad en el caso de que sienta mayor intensidad de la vida. Mayor intensidad de vida significa, entre otras cosas, más satisfacciones, que se tengan en cuenta –y que se procure apuntar hacia ellas- metas valiosas, más experiencia en la entrega de amor, más salud y alegría, y, en pocas palabras, mayor felicidad para sí mismo y para los otros.

Creo que existe UNA VIDA, una fuente de recursos, pero que esta VIDA UNICA dispone de muchos canales de expresión y se manifiesta en formas variadísimas. Si no desea obtener "mayor intensidad vital de la misma vida", no debe, entonces, limitar los canales a través de los cuales la vida fluye hacia nosotros. Debemos aceptarla, ya nos llegue en forma de Ciencia, de Religión, de Psicología o como quiera que sea.

Otro importante canal, a través del cual fluye la vida hacia nosotros, lo forma el prójimo. No nos permitamos, pues, rehusar la ayuda, la felicidad y la alegría que puedan proporcionarnos otras personas o las que nosotros podamos brindarles a ellas. No seamos demasiado orgullosos, para aceptar la ayuda que nos brinde el prójimo, ni nos mostremos excesivamente endurecidos para dársela nosotros. No nos permitamos decir que está "sucio", debido a que la forma del regalo no coincida con nuestros prejuicios o las ideas que poseemos con respecto a nuestra propia importancia.

La mejor de todas las autoimágenes

Finalmente, no nos permitamos limitar nuestra aceptación de la vida a causa de los sentimientos que poseamos respecto a nuestro pequeño valor. Dios mismo nos ha ofrecido el olvido, el perdón y la paz de espíritu que proceden de nuestra misma autoaceptación. Constituye un insulto a nuestro Creador el que tornemos las espaldas a estos regalos y digamos que Su criatura –el Hombre- es tan "sucio" que no puede ser importante ni capaz de nada, y, por tanto, es un sujeto indigno. La "autoimagen" más realista y adecuada de todas es la que consiste en concebirnos como hechos "a la imagen y semejanza de Dios".

"Usted no podrá creer ser una criatura de Dios, profunda y sinceramente, con plena convicción, si no es capaz de recibir una nueva fuente de fuerza y de poder", dice el Dr. Frank G. Slaughter.

Las ideas y los ejercicios de este libro han ayudado a muchos de mis pacientes. "EXTRAIGA, PUES, MAYOR GOCE DE LA VIDA". Espero, y esta es mi creencia, que todo ello habrá de hacer lo mismo con ustedes.