

Congregación de Eloah

Ésta es la vida eterna: que te conozcan a ti, el único Dios verdadero y al que has enviado: Jesucristo - Juan 17:3

Lavado de cerebro

Actualmente, con los medios de comunicación, las noticias y la música totalmente controlados, esto es una realidad.

(Derechos de autor © Dick Sutphen)

Edición 1

Soy Dick Sutphen y esta cinta es una versión ampliada y grabada en estudio de una charla que di en la Convención del Congreso Mundial de Hipnotizadores Profesionales en Las Vegas, Nevada. Aunque la cinta tiene derechos de autor para protegerla de la duplicación ilegal para la venta por parte de otras empresas, en este caso, invito a las personas a que hagan copias y las entreguen a sus amigos o a cualquier persona que esté en condiciones de comunicar esta información.



Apartado postal 45 • Rockton • Ontario • Canadá • L0R1X0 • www.assemblyofeloah.org

Este documento puede ser copiado y distribuido libremente siempre y cuando se copie de forma total sin realizar alteraciones o supresiones. Se debe incluir el nombre y la dirección del editor así como el aviso sobre derechos de autor. No se puede cobrar a los destinatarios las copias distribuidas. Pueden incluirse citas breves en los artículos críticos y en las revisiones sin incurrir en incumplimiento de derechos de autor.

La definición de lavado de cerebro es:

Como sustantivo

1. método para cambiar sistemáticamente las actitudes o alterar las creencias, originado en los países totalitarios, especialmente a través del uso de la tortura, las drogas o las técnicas de estrés psicológico.
2. cualquier método de adoctrinamiento sistemático y controlado, especialmente el que se basa en la repetición o la confusión: *lavado de cerebro mediante anuncios de televisión.*
3. un caso de someter o ser sometido a tales técnicas: *los esfuerzos para frenar el lavado de cerebro de las audiencias cautivas.*

LAVADO DE CEREBRO

Es un secreto bien guardado que existe toda una ciencia dedicada a cómo persuadir a la gente. La influencia es un campo de investigación psicológica en rápida expansión dedicado a descubrir los

principios que determinan las creencias, crean actitudes y motivan a las personas a actuar. En otras palabras, la influencia examina el proceso que hace que los seres humanos cambien. Cuando la influencia se emplea de forma correcta, mueve eficazmente a las personas en direcciones positivas. Aquellos que deseen crear y mantener un cambio positivo en los demás deben entender cómo funciona el proceso de influencia. Afortunadamente, en la actualidad existe un amplio conjunto de pruebas científicas sobre cómo, cuándo y por qué la gente dice "sí".

A finales de la década de 1950, el público estadounidense se preocupó por este tipo de asuntos después de que, al parecer, se mostraran anuncios ocultos a los asistentes al cine sin que lo supieran. No obstante, la obsesión inicial por los subliminales duró poco, ya que la controvertida práctica de la publicidad "por debajo del umbral de la conciencia" no se demostró eficaz ni se generalizó. Pero las semillas de los posteriores temores subliminales estaban plantadas, y la noción de que lo que no se ve puede ser tan importante como lo que se ve se impondría una y otra vez en la conciencia estadounidense. Este informe especial de Dossier explora la histeria que rodea a los mensajes subliminales, desde los

años 50 hasta un futuro no muy lejano.

¿Qué es una influencia subliminal? Lo primero que tenemos que hacer es establecer de qué estamos hablando exactamente, y por qué vale la pena examinarlo.

¿Qué queremos decir cuando decimos que algo es "subliminal"?

El término subliminal significa técnicamente que se encuentra por debajo del umbral de la percepción, pero esta definición no se utiliza realmente en la práctica, porque la mayoría de los expertos en psicología perceptiva y en ciencia cognitiva están de acuerdo en que la información que está realmente por debajo del límite de la percepción (por ejemplo, demasiado débil, demasiado distante, demasiado tenue) simplemente no se percibe de forma confiable de ninguna manera. Es decir, si la fuerza del estímulo es demasiado débil para convertirse en el foco de atención, también es demasiado débil para activar cualquier proceso inconsciente. La laguna de este concepto es que podemos contemplar tipos de estímulos que están por encima del umbral de estímulo básico para la percepción, pero que escapan a la atención por otras razones.

Una definición más práctica de una influencia subliminal que capta el espíritu de la forma en que el término se utiliza comúnmente sería la información que influye en nuestro comportamiento sin que seamos conscientes de esta influencia. Es decir, el término se utiliza para decir que podemos entender y actuar "inconscientemente" sobre un mensaje que no nos damos cuenta que hemos recibido. Esto implica alguna forma concreta de determinar que hemos sido influenciados por el mensaje.

El uso popular del término subliminal suele implicar mensajes que podemos percibir pero no percibimos. Un ejemplo de ello serían los mensajes que no atendemos directamente, como en el modelo experimental de escucha dicótica, en el que oímos mensajes diferentes en cada oído y tratamos de escuchar solo uno de ellos. En teoría, el mensaje que no atendemos directamente se escucha "subliminalmente". Otro ejemplo sería un mensaje visible oculto dentro de un patrón más amplio. Esto incluye casos como las tristemente célebres afirmaciones realizadas en los años 70 por varios autores de que los anunciantes ocultaban imágenes sexuales en fotografías mundanas para excitar secretamente al espectador y así influir en su estado de ánimo con respecto al producto. La mayoría

de las prácticas utilizadas en la programación neurolingüística y en la hipnosis en general o bien proporcionan mensajes que somos completamente conscientes de percibir, o bien proporcionan mensajes que podríamos percibir, pero que no estamos atendiendo directamente. El término subliminal también puede implicar un mensaje que no podemos percibir conscientemente de ninguna manera, como el modelo experimental de las imágenes taquistoscópicas que aparentemente parpadean demasiado rápido para ser reconocidas de forma consciente. Si las afirmaciones de los fabricantes de cintas de audio de autoayuda "subliminal" son correctas, también existen métodos de audio para codificar mensajes que no se perciben de forma consciente, como la modulación de los patrones musicales mediante la frecuencia o la amplitud de los patrones vocales. No hay nada subliminal en este sentido en el modelo clásico de hipnosis, ni en las prácticas habituales de la programación neurolingüística.

Definición de "subliminal" con fines experimentales.

La percepción subliminal se refiere a la aparente percepción que se produce según algún tipo de prueba de niveles subumbrales o tipos "inconscientes" de estímulos sensoriales. El umbral sensorial

puede definirse experimentalmente de dos modos, de forma subjetiva (la intensidad o el tipo de estímulo por debajo del cual alguien no informa sobre la presencia del estímulo, o lo informa menos de la mitad de las veces) u objetiva (por debajo del cual no puede detectar la presencia del estímulo, o lo detecta menos de la mitad de las veces). ¿Cuál es la diferencia entre informar y detectar? En la medida subjetiva del umbral, el reporte, se pregunta al sujeto si es consciente de un estímulo. En la medida objetiva del umbral, la detección, se pide al observador que distinga entre múltiples estímulos presentados de forma sucesiva. Este método objetivo define la conciencia como la capacidad de discriminar entre alternativas en una prueba de elección forzada. Los estímulos subumbrales se reportan o detectan menos de la mitad de las veces (o no se detectan).

Estudios recientes indican que la percepción subliminal es probablemente mejor vista como percepción en ausencia de experiencia fenoménica concurrente (Cheesman & Merikle, 1986). Esto se opone a la noción errónea de percepción en ausencia de una señal detectable. El primero se aplica directamente a la hipnosis, mientras que el segundo es más aplicable al cuestionable negocio de las tecnologías de persuasión subliminal. La prueba clásica de percepción subliminal

consiste en la proyección de una imagen o una palabra durante un período muy breve mediante un taquistoscopio. Los estímulos se consideran subumbrales o subliminales porque el sujeto generalmente no puede informar con precisión (por encima de los niveles de probabilidad) si se está mostrando un mensaje o una pantalla en blanco. Los efectos de la percepción subliminal se comprueban haciendo que el sujeto realice una tarea que pueda ser influenciada por el estímulo subumbral. Si esta influencia se produce de forma confiable, se considera que hay evidencia de que la información puede ser procesada sin conciencia. Las dos preguntas importantes al respecto son entonces (1) en qué condiciones y con qué tipo de información y procesamiento se produce, si es que se produce, y (2) cómo se compara la información percibida con la recibida en otras condiciones (es decir, si se recibe subliminalmente tiene algún significado especial).

¿Qué se supone que tienen de especial las influencias subliminales?

Para que una influencia subliminal sea interesante, debe tener un efecto sobre nosotros que no hallamos en influencias más directas. Si se tratara simplemente de una transmisión de información de la que hablamos, que luego

procesamos conscientemente sin saber de dónde procede, tendría poco interés. Sería simplemente una información neutra cuya fuente no recordamos. La posición teórica que hace que valga la pena considerar la influencia subliminal es que los mensajes recibidos fuera de la conciencia se reciben y comprenden de forma aparente, pero se procesan de forma muy diferente a la habitual.

A menudo se afirma que diversas modalidades de supuesta influencia subliminal son formas de eludir nuestra inteligencia crítica para "reprogramar" nuestra mente sin darnos cuenta de lo que ocurre. Varias falacias difundidas han hecho que esta idea parezca más plausible de lo que debería, incluso entre los entendidos, pero se basa en un fundamento muy débil científicamente. Esto en sí mismo, por supuesto, no significa que no ocurra, solo que las afirmaciones dramáticas sobre este proceso deben ser vistas con escepticismo, particularmente si toman la chapa de la investigación científica. El tipo de influencia subliminal que podríamos hipotetizar en la hipnosis o la programación neurolingüística está más relacionado con las influencias sutiles de la comunicación no verbal humana que con la idea de mensajes ocultos que reprograman la mente.

LA BATALLA POR TU MENTE

por Dick Sutphen -- Técnicas de persuasión y lavado de cerebro que se utilizan hoy en día en el público

RESUMEN DE CONTENIDOS

El nacimiento de la conversión/lavado de cerebro en el renacimiento cristiano en 1735. La explicación pavloviana de las tres fases cerebrales. Predicadores renacidos: Paso a paso, cómo conducen un renacimiento y los resultados fisiológicos esperados. La técnica denominada "voice roll", utilizada por predicadores, abogados e hipnotizadores. Nuevas iglesias que inducen al trance. Los 6 pasos de la conversión. El proceso de decognición. Técnicas para detener el pensamiento. Lo venden mediante la técnica del "fanatismo". Verdaderos creyentes y movimientos de masas. Técnicas de persuasión: "Sí establecido", "Comandos incrustados", "Choque y confusión", y la "Técnica de intercalación". Subliminales. Vibrato y ondas ELF. Inducir el trance con un sonido vibracional. Incluso los observadores profesionales se sentirán "poseídos" en las reuniones carismáticas. La técnica de la "única esperanza" para asistir y no convertirse. Programación no detectable del neurófono a través de la piel. El medio para tomar el control de las masas.

Soy Dick Sutphen y esta cinta es una versión ampliada y grabada en estudio de una charla que di en la Convención del Congreso Mundial de Hipnotizadores Profesionales en Las Vegas, Nevada. Aunque la cinta tiene derechos de autor para protegerla de la duplicación ilegal para la venta por parte de otras empresas, en este caso, invito a las personas a que hagan copias y las entreguen a sus amigos o a cualquier persona que esté en condiciones de comunicar esta información.

Aunque me han entrevistado sobre el tema en muchos programas de radio y televisión locales y regionales, la comunicación masiva a gran escala parece estar bloqueada, ya que podría dar lugar a sospechas o a una investigación de los propios medios de comunicación que la presentan o de los patrocinadores que los apoyan. Algunos organismos gubernamentales no quieren que esta información se conozca en general. Tampoco lo hace el movimiento de los cristianos renacidos, las sectas y muchas capacitaciones de potencial humano.

Todo lo que voy a relatar solo expone la parte superficial del problema. No sé cómo se puede detener el mal uso de estas técnicas. No creo que sea posible legislar contra lo que muchas veces no se puede detectar; y si los que legislan utilizan estas técnicas, hay

pocas esperanzas de influir en las leyes para regular el uso. Sé que el primer paso para iniciar el cambio es generar interés. En este caso, probablemente solo será el resultado de un esfuerzo clandestino. Al hablar de este tema, me refiero a mi propio negocio. Lo conozco y sé lo eficaz que puede ser. Produzco cintas de hipnosis y de subliminalidad y, en algunos de mis seminarios, utilizo tácticas de conversión para ayudar a los participantes a ser independientes y autosuficientes. Pero cada vez que utilizo estas técnicas, indico que las estoy utilizando, y los asistentes tienen la opción de participar o no. También saben cuál será el resultado deseado de la participación.

Así que, para empezar, quiero exponer el más básico de todos los hechos sobre el lavado de cerebro:

EN TODA LA HISTORIA DEL HOMBRE, A NADIE LE HAN LAVADO EL CEREBRO Y SE HA DADO CUENTA, O HA CREÍDO, QUE SE LO HAN LAVADO.

Aquellos a los que se les ha lavado el cerebro suelen defender fervientemente a sus manipuladores, alegando que simplemente se les ha "mostrado la luz", que han sido transformados de forma milagrosa.

El nacimiento de la conversión

CONVERSIÓN es una palabra "bonita" para referirse al LAVADO DE CEREBROS y cualquier estudio sobre el lavado de cerebros tiene que empezar con un estudio del renacimiento cristiano en la América del siglo XVIII. Al parecer, Jonathan Edwards descubrió accidentalmente las técnicas durante una cruzada religiosa en 1735 en Northampton, Massachusetts. Al inducir la culpa y la aprehensión aguda y al aumentar la tensión, los "pecadores" que asistían a sus reuniones de renacimiento se quebraban y se sometían completamente. Técnicamente, lo que Edwards estaba haciendo era crear condiciones que limpian la pizarra cerebral para que la mente acepte una nueva programación. El problema era que el nuevo contenido era negativo. Les decía: "¡Eres un pecador! ¡Estás destinado al infierno!"

Como resultado, una persona se suicidó y otra lo intentó. Y los vecinos de los conversos suicidas relataron que ellos también estaban afectados tan profundamente que, aunque habían encontrado la "salvación eterna", estaban obsesionados por una tentación diabólica de acabar con sus propias vidas. Una vez que un predicador, líder de una secta, manipulador o figura de autoridad

crea la fase cerebral para limpiar la pizarra del cerebro, sus súbditos quedan muy abiertos. La nueva información, en forma de sugerencia, puede sustituir a sus ideas anteriores. Debido a que Edwards no tornó su mensaje positivo hasta el final del renacimiento, muchos aceptaron las sugerencias negativas y actuaron, o desearon actuar, en base a ellas. Charles J. Finney fue otro renovador cristiano que utilizó las mismas técnicas cuatro años después en conversiones religiosas masivas en Nueva York. Las técnicas siguen siendo utilizadas hoy en día por los renovadores cristianos, las sectas, los entrenamientos de potencial humano, algunos mítines empresariales y las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos, por nombrar solo algunos. Quisiera señalar aquí que no creo que la mayoría de los predicadores renovadores se den cuenta o sepan que están utilizando técnicas de lavado de cerebro. Edwards simplemente dio con una técnica que realmente funcionaba, y otros la copiaron y han seguido copiándola durante más de doscientos años. Y cuanto más sofisticados sean nuestros conocimientos y nuestra tecnología, más eficaz será la conversión. Creo firmemente que ésta es una de las principales razones del creciente aumento del fundamentalismo cristiano, especialmente de la variedad televisiva, mientras que la mayoría

de las religiones ortodoxas están disminuyendo.

Las tres fases cerebrales

Puede que los cristianos hayan sido los primeros en formular con éxito el lavado de cerebro, pero tenemos que mirar a Pavlov, el científico ruso, para obtener una explicación técnica. A principios del siglo XX, su trabajo con animales abrió la puerta a nuevas investigaciones con humanos. Después de la revolución en Rusia, Lenin no tardó en ver el potencial de aplicar las investigaciones de Pavlov a sus propios fines.

Pavlov identificó tres estados distintos y progresivos de inhibición transmarginal. La primera es la fase EQUIVALENTE, en la que el cerebro da la misma respuesta a los estímulos fuertes y débiles. La segunda es la fase PARADÓJICA, en la que el cerebro responde más activamente a los estímulos débiles que a los fuertes. Y la tercera es la fase ULTRA-PARADÓJICA, en la que las respuestas condicionadas y los patrones de comportamiento pasan de positivos a negativos o de negativos a positivos.

Con la progresión a través de cada fase, el grado de conversión se hace más efectivo y completo. Las formas de lograr la conversión son muchas y variadas, pero el primer paso habitual en el lavado de cerebro religioso o político es

trabajar sobre las emociones de un individuo o grupo hasta alcanzar un nivel anormal de ira, miedo, excitación o tensión nerviosa. Otras armas fisiológicas utilizadas con frecuencia para modificar las funciones cerebrales normales son el ayuno, las dietas radicales o con alto contenido de azúcar, los malestares físicos, la regulación de la respiración, el canto de mantras en la meditación, la revelación de misterios asombrosos, los efectos especiales de iluminación y sonido, la respuesta programada al incienso o las drogas intoxicantes. Los mismos resultados pueden obtenerse en el tratamiento psiquiátrico contemporáneo mediante tratamientos de descargas eléctricas e incluso bajando a propósito el nivel de azúcar en la sangre de una persona con inyecciones de insulina. Antes de hablar de cómo se aplican exactamente algunas de las técnicas, quiero indicar que la hipnosis y las tácticas de conversión son dos cosas claramente diferentes y que las técnicas de conversión son mucho más poderosas. Sin embargo, a menudo se mezclan ambas cosas... con poderosos resultados.

Cómo trabajan los predicadores renovadores

Si desea ver a un predicador renovador en acción, probablemente encontrará varios en su ciudad. Acuda a la iglesia o a

la carpa con antelación y siéntese en la parte de atrás, a unos tres cuartos de distancia. Lo más probable es que haya música repetitiva mientras la gente llega al oficio. Un ritmo repetitivo, que idealmente oscila entre 45 y 72 latidos por minuto (un ritmo cercano al del corazón humano), es muy hipnótico y puede generar un estado de conciencia alterado con los ojos abiertos en un porcentaje muy alto de personas. Y, una vez que usted está en un estado alfa, es al menos 25 veces más sugestionable de lo que sería en plena conciencia beta. La música es probablemente la misma para cada oficio, o incluye el mismo ritmo, y muchas de las personas entrarán en un estado alterado casi inmediatamente al entrar en el santuario. Inconscientemente, recuerdan su estado de ánimo de los anteriores oficios y responden según la programación post-hipnótica.

Observe a la gente que espera el comienzo del oficio. Muchos mostrarán signos externos de trance: relajación corporal y ojos ligeramente dilatados. A menudo, comienzan a balancearse de un lado a otro con las manos en alto mientras están sentados en sus sillas. A continuación, probablemente aparecerá el ayudante del pastor. Suele utilizar una buena técnica de "voice roll".

Técnica Voice Roll

Una "voice roll" es un estilo de patrón y ritmo utilizado por los hipnotizadores cuando inducen un trance. También es utilizada por muchos abogados, algunos de los cuales son hipnotizadores altamente capacitados, cuando desean afianzar un punto en la mente de los jurados. Una voice roll puede sonar como si el orador hablara al compás de un metrónomo o puede sonar como si enfatizara cada palabra con un estilo monótono y pautado. Las palabras suelen pronunciarse a un ritmo de 45 a 60 tiempos por minuto, lo que maximiza el efecto hipnótico.

Ahora el ayudante del pastor comienza el proceso de "construcción". Induce un estado alterado de conciencia y/o comienza a generar el entusiasmo y las expectativas del público. A continuación, un grupo de mujeres jóvenes con vestidos de chifón "dulces y puros" podría salir a cantar una canción. Las canciones evangélicas son estupendas para crear entusiasmo y PARTICIPACIÓN. En medio de la canción, una de las chicas puede ser "invadida por el espíritu" y caer o reaccionar como si estuviera poseída por el Espíritu Santo. Esto aumenta de forma muy eficaz la intensidad en el recinto. En este punto, se mezclan la hipnosis y las tácticas de conversión. Y el resultado es que la atención del

público se centra ahora totalmente en la comunicación mientras el ambiente se vuelve más emocionante o tenso.

Justo en ese momento, cuando se ha alcanzado un estado mental alfa inducido por las masas, suelen pasar el plato o la cesta de la colecta. En el fondo, una voice roll de 45 latidos por minuto del predicador asistente podría exhortar: "Dad a Dios... Dad a Dios... Dad a Dios"... Y el público da. Puede que Dios no reciba el dinero, pero su ya rico representante sí. A continuación, saldrá el predicador de fuego y azufre. Induce el miedo y aumenta la tensión hablando del "diablo", de "ir al infierno" o del próximo Armagedón. En el último mitin al que asistí, el predicador habló de la sangre que pronto saldría de todos los grifos del país. También estaba obsesionado con un "hacha de Dios ensangrentada", que todo el mundo había visto colgada sobre el púlpito la semana anterior. No tengo ninguna duda de que todo el mundo lo vio; el poder de sugestión que se da a cientos de personas en la hipnosis garantiza que al menos entre el 10 y el 25 por ciento vería lo que él sugiriera que vieran.

Ahora, los que quieren ser curados suelen estar alineados alrededor del borde de la sala, o se les dice que bajen al frente. El predicador podría tocarles en la cabeza con firmeza y gritar: "¡Sanad!". Esto

libera la energía psíquica y, para muchos, se produce una catarsis. La catarsis es una purga de emociones reprimidas. Las personas pueden llorar, caerse o incluso sufrir espasmos. Y si se produce una catarsis, tienen la posibilidad de curarse. En la catarsis (una de las tres fases cerebrales mencionadas anteriormente), la pizarra cerebral se limpia temporalmente y se acepta la nueva sugerencia.

Para algunos, la curación puede ser permanente. Para muchos, durará entre cuatro días y una semana, que es, por cierto, lo que suele durar una sugestión hipnótica administrada a un sujeto sonámbulo. Incluso si la curación no perdura, si vuelven todas las semanas, el poder de la sugestión puede anular continuamente el problema o, a veces, lamentablemente, puede enmascarar un problema físico que podría resultar muy perjudicial para el individuo a largo plazo. No digo que no se produzcan curaciones legítimas. Sí que lo hacen. Tal vez el individuo estaba listo para dejar de lado la negatividad que causó el problema en primer lugar; tal vez fue la obra de Dios. Sin embargo, sostengo que puede explicarse con los conocimientos existentes sobre el funcionamiento del cerebro/la mente.

Las técnicas y la escenificación variarán de una iglesia a otra. Muchos utilizan el "hablar en lenguas" para generar catarsis en algunos, mientras el espectáculo crea una intensa emoción en los observadores.

El uso de técnicas hipnóticas por parte de las religiones es sofisticado, y los profesionales aseguran que son aún más eficaces. Un hombre de Los Ángeles está diseñando, construyendo y reformando un montón de iglesias en todo el país. Les dice a los ministros lo que necesitan y cómo utilizarlo. El historial de este hombre indica que la congregación y los ingresos monetarios se duplicarán si el ministro sigue sus instrucciones. Admite que cerca del 80% de sus esfuerzos se centran en el sistema de sonido y la iluminación. Un sonido potente y el uso adecuado de la iluminación son de importancia primordial para inducir un estado alterado de conciencia; los he utilizado durante años en mis propios seminarios. Sin embargo, mis participantes son plenamente conscientes del proceso y de lo que pueden esperar como resultado de su participación.

Seis técnicas de conversión

Las sectas y las organizaciones de potencial humano siempre están

buscando nuevos conversos. Para conseguirlos, también deben formar una fase cerebral. Y a menudo tienen que hacerlo en un pequeño espacio de tiempo: un fin de semana, o incluso un día. A continuación se describen las seis técnicas principales utilizadas para generar la conversión.

El primer indicio:

La reunión o el entrenamiento tiene lugar en un área donde los participantes están aislados del mundo exterior. Puede ser cualquier lugar: una casa privada, un paraje remoto o rural, o incluso el salón de un hotel en el que los participantes solo pueden utilizar el baño de forma limitada. En los entrenamientos de potencial humano, los controladores darán una larga charla sobre la importancia de "cumplir los acuerdos" en la vida. A los participantes se les dice que si no cumplen los acuerdos, su vida nunca funcionará. Es una buena idea cumplir los acuerdos, pero los controladores están desvirtuando un valor humano positivo con fines egoístas.

Antes de que termine la reunión, los acuerdos servirán para que los nuevos conversos salgan a buscar nuevos participantes. Se les intimida para que acepten hacerlo antes de irse. Debido a que la importancia de cumplir los acuerdos es tan importante en su lista de prioridades, los conversos retorcerán el brazo de todos sus

conocidos, intentando convencerles de que asistan a una sesión introductoria gratuita ofrecida en una fecha futura por la organización. Los nuevos conversos son fanáticos. De hecho, el término interno para comercializar el mayor y más exitoso entrenamiento del potencial humano es, "ivéndelo por fanáticos!"

Al menos un millón de personas están licenciadas y un buen porcentaje se ha quedado con un botón de activación mental que asegura su futura fidelidad y asistencia, si el gurú o la organización les llama. Piense en las posibles implicaciones políticas de cientos de miles de fanáticos programados para hacer campaña por su gurú.

No confíe en una organización de este tipo que ofrezca sesiones de seguimiento después del seminario. Las sesiones de seguimiento pueden ser reuniones semanales o seminarios económicos impartidos con regularidad en los que la organización intentará convencerle de que participe o cualquier evento programado con regularidad para mantener el control. Tal y como los primeros cristianos descubrieron, el control a largo plazo depende de un buen sistema de seguimiento.

El segundo indicio:

que indica que se están utilizando tácticas de conversión. Se

mantiene un horario que provoca fatiga física y mental. Esto se logra principalmente mediante largas horas en las que los participantes no tienen oportunidad de relajarse o reflexionar.

El tercer indicio:

Son las técnicas utilizadas para aumentar la tensión en la sala o el entorno.

El cuarto indicio:

La incertidumbre. Podría pasar horas relatando las diversas técnicas para aumentar la tensión y generar incertidumbre. Básicamente, los participantes están preocupados por ser "puestos en aprietos" o confrontados por los formadores, se juega con los sentimientos de culpa, se tienta a los participantes a relatar verbalmente sus secretos más íntimos a los demás participantes o se les obliga a tomar parte en actividades que hacen hincapié en la eliminación de sus máscaras. Uno de los seminarios que más éxito tiene en el ámbito del potencial humano obliga a los participantes a subirse a un escenario delante de todo el público mientras son atacados verbalmente por los formadores. Una encuesta de opinión pública, realizada hace unos años, mostró que la situación más temible que puede encontrar una persona es hablar ante una audiencia. Se clasificó superior a estar limpiando ventanas fuera del piso 85 de un

edificio de oficinas. Así que pueden imaginar el miedo y la tensión que esta situación genera en los participantes. Muchos se desmayan, pero la mayoría afronta el estrés alejándose mentalmente. Literalmente, entran en un estado alfa, que los hace automáticamente mucho más sugestionables de lo que son normalmente. Y otro bucle de la espiral descendente hacia la conversión se lleva a cabo con éxito.

El quinto indicio:

Una pista de que se están utilizando tácticas de conversión es la introducción de jerga: nuevos términos que tienen significado solo para los "iniciados" que participan. También es frecuente el uso de un lenguaje vicioso, a propósito, para incomodar a los participantes. El último indicio es que no hay humor en las comunicaciones, al menos hasta que los participantes se convierten. Después, la alegría y el humor son muy convenientes como símbolos de la nueva alegría que los participantes supuestamente han "encontrado".

A lo largo de los años, he dirigido seminarios profesionales para enseñar a la gente a ser hipnotizadores, entrenadores y consejeros. Muchos de los que dirigen entrenamientos y concentraciones vienen a decirme: "Estoy aquí porque sé que lo que hago funciona, pero no sé por

qué". Después de mostrarles cómo y por qué, muchos han salido del negocio o han decidido abordarlo de forma distinta o de una manera mucho más cariñosa y solidaria.

El sexto indicio:

Es el proceso de decognición. Una vez efectuada la conversión inicial, las sectas, servicios armados y grupos similares no pueden tener cinismo entre sus miembros. Los miembros deben responder a las órdenes y hacer lo que se les dice, de lo contrario, representan un peligro para el control de la organización. Esto se logra normalmente en un proceso de decognición de tres pasos.

El primer paso es la REDUCCIÓN DE LA ATENCIÓN:

Los controladores hacen que el sistema nervioso funcione mal, dificultando la distinción entre la fantasía y la realidad. Esto puede lograrse de varias formas. Una de ellas es la MALA ALIMENTACIÓN; cuidado con los Brownies y el Koolaid. El azúcar desconecta el sistema nervioso. Más sutil es la "DIETA ESPIRITUAL" utilizada por muchas sectas. Solo comen verduras y frutas; sin la base de los cereales, los frutos secos, las semillas, los productos lácteos, el pescado o la carne, el individuo se vuelve mentalmente "disperso". EL SUEÑO INADECUADO es otra de las principales formas de reducir el

estado de atención, especialmente cuando se combina con largas horas de trabajo o actividad física intensa. Además, ser bombardeado con experiencias intensas y únicas logra el mismo resultado.

El paso 2 es la CONFUSIÓN PROGRAMADA:

Usted es asaltado mentalmente mientras su estado de atención se reduce como en el primer paso. Esto se logra con un diluvio de información nueva, conferencias, grupos de discusión, encuentros o tratamiento individual, que suele consistir en que el controlador bombardee al individuo con preguntas. Durante esta fase de decognición, la realidad y la ilusión suelen fusionarse y es probable que se acepte una lógica pervertida.

El paso 3 es LA DETENCIÓN DEL PENSAMIENTO:

Se utilizan técnicas para hacer que la mente se "apacigüe". Se trata de técnicas de alteración del estado de conciencia que inicialmente inducen a la calma dando a la mente algo sencillo de tratar y enfocando la conciencia. El uso prolongado provoca una sensación de euforia y eventualmente de alucinación. El resultado es la reducción del pensamiento y eventualmente, si se usa lo

suficiente, el cese de todo pensamiento y el alejamiento de todos y de todo, excepto de lo que los controladores dirigen. La toma de control se completa de esta manera. Es importante ser consciente de que cuando se instruye a los miembros o participantes para que utilicen las técnicas de "detención del pensamiento", se les dice que se beneficiarán al hacerlo: se convertirán en "mejores soldados" o "hallarán la iluminación". Existen tres técnicas fundamentales para detener el pensamiento.

La primera técnica para detener el pensamiento es la MARCHA:

El ritmo de golpes ininterrumpidos genera literalmente una autohipnosis y, por tanto, una gran susceptibilidad a la sugestión.

La segunda técnica para detener el pensamiento es la MEDITACIÓN:

Si usted se dedica a la meditación de una hora a una hora y media al día, después de unas semanas, hay una gran probabilidad de que no vuelva a la plena conciencia beta. Permanecerá en un estado de alfa fijo mientras siga meditando. No digo que esto sea malo, si lo hace por su cuenta. Puede ser muy beneficioso. Pero es un hecho que

está provocando que su mente se aplane. He trabajado con meditadores en una máquina de electroencefalograma y los resultados son concluyentes: cuanto más se medita, más se apacigua la mente hasta que, eventualmente y sobre todo si se usa en exceso o en combinación con la decognición, todo pensamiento cesa. Algunos grupos espirituales ven esto como el nirvana, lo cual es un engaño. Es simplemente un resultado fisiológico predecible. Y si el cielo en la tierra consiste en no pensar y no involucrarse, realmente me pregunto por qué estamos aquí.

La tercera técnica para detener el pensamiento es el CANTO:

y a menudo cantar en la meditación. El "hablar en lenguas" también podría incluirse en esta categoría.

Todas las técnicas mencionadas producen un estado alterado de conciencia. Esto puede ser muy bueno si USTED controla el proceso, ya que también controla el ingreso de la información. Personalmente uso por lo menos una sesión de programación de auto-hipnosis diaria y sé lo beneficioso que es para mí. Pero debe saber que si utiliza estas técnicas hasta el punto de permanecer continuamente en alfa,

aunque estará muy tranquilo, también será más sugestionable.

Verdaderos creyentes y movimientos de masas

Antes de terminar esta sección dedicada a la conversión, quiero hablar de las personas más susceptibles a ella y de los movimientos de masas. Estoy convencido de que al menos un tercio de la población es lo que Eric Hoffer llama "verdaderos creyentes". Son los que se unen y los seguidores: gente que quiere regalar su poder. Buscan respuestas, sentido e iluminación fuera de ellos mismos.

Hoffer, que escribió *EL VERDADERO CREYENTE*, un clásico sobre los movimientos de masas, dice que "los verdaderos creyentes no tienen la intención de reforzar y potenciar un yo apreciado, sino que son aquellos que ansían librarse de un yo no deseado. Son seguidores, no por un deseo de progreso propio, isino porque puede satisfacer su pasión por la auto-renuncia!" Hoffer también dice que los verdaderos creyentes "iestán eternamente incompletos y eternamente inseguros!".

Lo sé por experiencia propia. En mis años de comunicar conceptos y dirigir formaciones, me he topado con ellos una y otra vez. Lo único que puedo hacer es intentar mostrarles que lo único que hay

que buscar es el Verdadero Ser interior. Sus respuestas personales se encuentran allí y exclusivamente allí. Considero que los fundamentos de la espiritualidad son la responsabilidad y la autorrealización. Pero la mayoría de los verdaderos creyentes se limitan a decirme que no soy espiritual y van a buscar a alguien que les dé el dogma y la estructura que desean. Nunca menosprecie el peligro potencial de estas personas. Pueden convertirse fácilmente en fanáticos que trabajarán y morirán con gusto por su causa sagrada. Es un sustituto para su fe perdida en sí mismos y se les ofrece como sustituto de la esperanza individual. La Mayoría Moral está formada por verdaderos creyentes. Todas las sectas están compuestas por verdaderos creyentes. Los encontraremos en la política, en las iglesias, en las empresas y en los grupos de causas sociales. Son los fanáticos de estas organizaciones.

Los movimientos de masas suelen tener un líder carismático. Los seguidores quieren convertir a los demás a su modo de vida o imponer un nuevo modo de vida, si es necesario, legislando leyes que obliguen a los demás a adoptar su punto de vista, como demuestran las actividades de la Mayoría Moral. Esto implica la aplicación de las armas o el castigo, pues eso es lo fundamental en la aplicación de la ley.

Un odio, un enemigo o un demonio común son esenciales para el éxito de un movimiento de masas. Los cristianos renacidos tienen al mismísimo Satanás, pero no es suficiente; han añadido el ocultismo, los pensadores de la Nueva Era y, últimamente, a todos los que se oponen a su integración de la iglesia y la política, como se evidencia en sus campañas de reelección política contra los que se oponen a sus puntos de vista. En las revoluciones, el diablo suele ser el poder gobernante o la aristocracia. Algunos movimientos de potencial humano son demasiado inteligentes para pedir a sus participantes que se unan a algo, por lo que se etiquetan a sí mismos como una secta, pero, si nos fijamos bien, descubriremos que su demonio es cualquiera y todos los que no han seguido su enseñanza. Hay movimientos de masas sin demonios, pero rara vez alcanzan un estatus importante. Los verdaderos creyentes son personas mentalmente desequilibradas o inseguras, o sin esperanza ni amigos. La gente no busca aliados cuando ama, pero sí cuando odia o se obsesiona con una causa. Y aquellos que desean una nueva vida y un nuevo orden sienten que las viejas formas deben ser eliminadas antes de que el nuevo orden pueda ser establecido.

Técnicas de persuasión

La persuasión no es técnicamente un lavado de cerebro, sino la manipulación de la mente humana por parte de otro individuo, sin que el manipulado sea consciente de lo que ha provocado su cambio de opinión. Solo tengo tiempo para presentarle básicamente algunas de las miles de técnicas que se utilizan hoy en día, pero la base de la persuasión es siempre acceder a su HEMISFERIO DERECHO. La mitad izquierda de nuestro cerebro es analítica y racional. El lado derecho es creativo e imaginativo. Es una simplificación excesiva, pero me sirve para explicar mi punto de vista. Así que la idea es distraer el hemisferio izquierdo del cerebro y mantenerlo ocupado. En el mejor de los casos, el agente de persuasión genera un estado de conciencia alterado con los ojos abiertos, lo que hace que pasemos de la conciencia beta a la alfa; esto puede medirse en una máquina de EEG.

En primer lugar, déjenme darles un ejemplo de distracción del cerebro izquierdo. Los políticos utilizan estas poderosas técnicas todo el tiempo; los abogados utilizan muchas variaciones que, según me han dicho, llaman "apretar la soga".

Suponga por un momento que está viendo a un político dar un discurso. En primer lugar, podría generar lo que se llama un "SÍ ESTABLECIDO". Son afirmaciones

que harán que los oyentes estén de acuerdo; puede que incluso asientan con la cabeza sin saberlo. A esto le siguen los TRUISMOS. Suelen ser hechos que podrían debatirse pero, una vez que el político tiene a su audiencia de acuerdo, las probabilidades están a favor del político de que la audiencia no se detenga a pensar por sí misma, por lo que seguirá estando de acuerdo. Por último viene la SUGESTIÓN. Esto es lo que el político quiere que usted haga y, como ha estado de acuerdo todo el tiempo, podría ser persuadido para aceptar la sugestión. Ahora bien, si usted escucha atentamente mi discurso político, descubrirá que las tres primeras son "sí establecido", las tres siguientes son truisms y la última es la sugestión.

Y creo que ya ha escuchado todo eso antes. Pero también puedes estar atento a lo que se denomina Comandos Incrustados. Como ejemplo: En las palabras clave, el orador haría un gesto con su mano izquierda, que según las investigaciones es más apta para acceder a su hemisferio derecho. Los políticos y hechiceros mediáticos de la actualidad suelen estar cuidadosamente entrenados por toda una nueva raza de especialistas que utilizan todos los trucos posibles -tanto los antiguos como los nuevos- para manipularle para que acepte a su candidato.

Los conceptos y las técnicas de la neurolingüística están tan protegidos que descubrí por la fuerza que incluso hablar de ellos en público o en forma impresa da lugar a amenazas de acciones legales. Sin embargo, la formación neurolingüística está al alcance de cualquiera que esté dispuesto a dedicar el tiempo y pagar el precio. Es una de las manipulaciones más sutiles y poderosas a las que he estado expuesto. Una buena amiga que hace poco asistió a un seminario de dos semanas sobre neurolingüística descubrió que muchas de las personas con las que hablaba durante los recesos eran personas del gobierno.

Otra técnica que acabo de conocer es increíblemente resbaladiza; se llama

TÉCNICA INTERSPERSAL:

y la idea es decir una cosa con palabras pero plantar una impresión subconsciente de algo más en la mente de los oyentes y/o espectadores.

Daré un ejemplo: Supongamos que está viendo a un comentarista de televisión hacer la siguiente declaración: El SENADOR JOHNSON está ayudando a las autoridades locales a aclarar los estúpidos errores de las empresas que contribuyen a los problemas de los residuos nucleares". Parece la constatación de un hecho, pero, si el orador enfatiza la palabra

correcta, y sobre todo si hace los gestos adecuados con las manos en las palabras clave, uno podría quedarse con la impresión subconsciente de que el senador Johnson es estúpido. Ese era el objetivo subliminal de la declaración y al orador no se le puede pedir cuentas de nada.

Las técnicas de persuasión también se utilizan con frecuencia a una escala mucho más pequeña con la misma eficacia. El vendedor de seguros sabe que su discurso será mucho más eficaz si logra que usted visualice algo en su mente. Esta es la comunicación del hemisferio derecho. Por ejemplo, puede hacer una pausa en su conversación, mirar lentamente alrededor de su sala de estar y decir: "¿Se imagina que esta hermosa casa arda hasta los cimientos?" ¡Por supuesto que sí! Es uno de sus miedos inconscientes y, cuando le obliga a visualizarlo, es más probable que le manipule para que firme su póliza de seguro.

Los Hare Krishnas, que operan en todos los aeropuertos, utilizan lo que yo llamo técnicas de CHOQUE Y CONFUSIÓN para distraer el hemisferio izquierdo y comunicarse directamente con el hemisferio derecho. Mientras esperaba un avión, una vez vi cómo operaba uno durante más de una hora. Tenía una técnica de casi saltar delante de alguien. Al principio, su voz era fuerte y luego bajó,

mientras hacía su propuesta de adquirir un libro y contribuir con dinero a la causa. Normalmente, cuando la gente se escandaliza, se retira inmediatamente. En este caso, se vieron sorprendidos por la extraña aparición, la repentina materialización y la fuerte voz del devoto Hare Krishna. En otras palabras, el pueblo entró en un estado alfa por seguridad porque no quería enfrentarse a la realidad que tenía ante sí. En alfa, eran altamente sugestionables por lo que respondieron a la sugestión de tomar el libro; en el momento en que tomaron el libro, se sintieron culpables y correspondieron a la segunda sugerencia: dar dinero. Todos estamos condicionados a que si alguien nos da algo, tenemos que darle algo a cambio, en ese caso, se trataba de dinero. Mientras observaba a este estafador, estaba lo suficientemente cerca como para percibir que muchas de las personas a las que paraba mostraban un signo externo de alfa: sus ojos estaban realmente dilatados.

Programación subliminal

Los mensajes subliminales son sugerencias ocultas que solo percibe nuestro subconsciente. Pueden ser auditivos, estar ocultos detrás de la música, o visuales, estar incorporados en una imagen, aparecer en una pantalla tan rápido que no se ven

conscientemente, o estar astutamente incluidos en una imagen o un diseño.

La mayoría de las cintas de audio de reprogramación subliminal ofrecen sugerencias verbales grabadas a un volumen bajo. Cuestiono la eficacia de esta técnica; si los mensajes subliminales no son perceptibles, no pueden ser eficaces, y los mensajes subliminales grabados por debajo del umbral audible son, por tanto, inútiles. La técnica de audio subliminal más antigua utiliza una voz que sigue el volumen de la música, por lo que los mensajes subliminales son imposibles de detectar sin un ecualizador paramétrico. Pero esta técnica está patentada y, cuando quise desarrollar mi propia línea de audiocasetes subliminales, las negociaciones con el titular de la patente resultaron insatisfactorias. Mi abogado consiguió copias de las patentes, que entregué a algunos talentosos ingenieros de sonido de Hollywood, pidiéndoles que crearan una nueva técnica. Descubrieron una forma de modificar y sintetizar psicoacústicamente las sugerencias para que se proyecten en el mismo acorde y frecuencia que la música, dándoles así el efecto de formar parte de ella. Pero descubrimos que al utilizar esta técnica, no hay forma de reducir varias frecuencias para detectar los mensajes subliminales. En otras palabras, aunque las sugerencias están siendo escuchadas por la mente

subconsciente, no pueden ser monitoreadas ni siquiera con el equipo más sofisticado.

Si fuimos capaces de idear esta técnica con tanta facilidad, no puedo imaginar lo sofisticada que se ha vuelto la tecnología, con una financiación gubernamental o publicitaria ilimitada. Y me estremece pensar en la propaganda y la manipulación comercial a la que estamos expuestos a diario. Simplemente no hay forma de saber qué hay detrás de la música que se escucha. Incluso puede ser posible ocultar una segunda voz en la voz que estamos escuchando. La serie del doctor Wilson Bryan Key, sobre los mensajes subliminales en la publicidad y las campañas políticas, documenta bien el mal uso en muchos ámbitos, especialmente la publicidad impresa en periódicos, revistas y carteles.

La gran pregunta sobre los mensajes subliminales es:

¿Funcionan? Y les garantizo que sí. No solo por la respuesta de los que han usado mis cintas, sino por los resultados de programas como los mensajes subliminales escondidos en la música en los grandes almacenes. Supuestamente, el único mensaje son instrucciones para no robar: una cadena de grandes almacenes de la Costa Este informó de una reducción del

37% de los robos en los primeros nueve meses de prueba.

Un artículo publicado en 1984 en el boletín técnico "Brain-Mind Bulletin" afirma que hasta el 99% de nuestra actividad cognitiva puede ser "no consciente", según el director del Laboratorio de Psicofisiología Cognitiva de la Universidad de Illinois. El extenso informe termina con la afirmación: "estos hallazgos apoyan el uso de métodos subliminales como las sugerencias grabadas para la pérdida de peso y el uso terapéutico de la hipnosis y la programación neurolingüística".

Uso indebido de las masas

He vivido personalmente la experiencia de estar sentado en un auditorio de Los Ángeles con más de diez mil personas reunidas con el fin de escuchar a una figura carismática de la actualidad. Veinte minutos después de entrar en el auditorio, me di cuenta de que entraba y salía de un estado alterado. Los que me acompañaban experimentaron lo mismo. Como es nuestro negocio, éramos conscientes de lo que ocurría, pero los que nos rodeaban no. Al observar cuidadosamente, lo que parecían ser demostraciones espontáneas eran, de hecho, manipulaciones artísticas. La única forma en la que pude comprobar que el trance con ojos abiertos había sido inducido fue que una

vibración de 6 a 7 ciclos por segundo estaba siendo canalizada en la habitación detrás del sonido del aire acondicionado. Esa vibración en particular genera alfa, lo que haría a la audiencia muy susceptible. Entre el 10 y el 25 por ciento de la población es capaz de alcanzar un nivel sonámbulo de estados alterados de conciencia; para estas personas, las sugerencias del hablante, si no son amenazantes, podrían ser aceptadas como "órdenes".

Vibrato

Esto lleva a hablar del VIBRATO. El vibrato es el efecto trémulo que se da en algunas canciones vocales o instrumentales, y el rango de ciclos por segundo hace que la gente entre en un estado alterado de conciencia. En una época de la historia de Inglaterra, a los cantantes cuyas voces contenían un pronunciado vibrato no se les permitía actuar en público porque los oyentes entraban en un estado alterado y tenían fantasías, con frecuencia de carácter sexual.

Las personas que asisten a la ópera o disfrutan escuchando a cantantes como Mario Lanza están familiarizadas con este estado alterado inducido por los intérpretes.

ELFs

Ahora, llevemos este conocimiento un poco más lejos. También existen las ELF (ondas de muy baja frecuencia) inaudibles. Son de naturaleza electromagnética. Uno de los principales usos de las ELFs es la comunicación con nuestros submarinos. El Dr. Andrija Puharich, un investigador muy respetado, en un intento de advertir a los oficiales estadounidenses sobre el uso ruso de los ELFs, puso en marcha un experimento. Los voluntarios fueron conectados para que sus ondas cerebrales pudieran ser medidas en un EEG. Estaban sellados en una sala metálica que no podía ser penetrada por una señal normal.

Después, Puharich transmitió ondas ELF a los voluntarios. Las ELFs atraviesan la tierra y, por supuesto, las paredes metálicas. Los que estaban dentro no podían saber si la señal se enviaba o no. Y Puharich observó las reacciones en el equipo técnico: El 30% de los que estaban dentro de la sala fueron absorbidos por la señal ELF en seis o diez segundos.

Cuando digo "asumido", me refiero a que su comportamiento siguió los cambios previstos con frecuencias muy precisas. Las ondas inferiores a 6 ciclos por segundo provocaron en los sujetos un gran malestar emocional, e incluso alteraron las funciones corporales. A los 8,2 ciclos, se sentían muy elevados, una sensación de

elevación, como si hubieran estado en una meditación magistral, aprendida durante años. De 11 a 11,3 ciclos indujeron oleadas de agitación deprimida que condujeron a un comportamiento alborotado.

El neurófono

El Dr. Patrick Flanagan es un gran amigo mío. A principios de los años 60, cuando era adolescente, Pat fue incluido en la lista de los mejores científicos del mundo por la revista "Life". Entre sus muchos inventos se encuentra un dispositivo al que llamó Neurófono, un instrumento electrónico que puede programar con éxito sugerencias directamente a través del contacto con la piel. Cuando intentó patentar el dispositivo, el gobierno le exigió que demostrara que funcionaba. Cuando lo hizo, la Agencia de Seguridad Nacional confiscó el neurófono. Pat necesitó dos años de batalla legal para recuperar su invento.

Al utilizar el dispositivo, no se escucha ni se ve nada; se aplica en la piel, que según Pat es la fuente de los sentidos especiales. La piel contiene más sensores de calor, tacto, dolor, vibración y campos eléctricos que cualquier otra parte de la anatomía humana.

En una de sus últimas pruebas, Pat dirigió dos seminarios idénticos para un público militar, un

seminario una noche y otro la noche siguiente, porque el tamaño de la sala no era lo suficientemente grande como para albergarlos a todos a la vez. Cuando el primer grupo se mostró muy frío y poco dispuesto a responder, Patrick pasó el día siguiente haciendo una cinta especial para reproducirla en el segundo seminario. La cinta instruía al público para que fuera extremadamente cálido y receptivo y para que sus manos sintieran un "cosquilleo". La cinta se reprodujo a través del neurófono, que estaba conectado a un cable que colocó a lo largo del techo de la sala. No había altavoces, por lo que no se escuchaba ningún sonido, pero el mensaje se transmitió con éxito desde ese cable directamente al cerebro de los espectadores. Estaban cálidos y receptivos, sus manos sentían un cosquilleo y respondían, según la programación, de otras maneras que no puedo mencionar aquí.

Cuanto más descubrimos sobre el funcionamiento de los seres humanos gracias a la investigación tecnológica más avanzada de la actualidad, más aprendemos a controlar a los seres humanos. ¡Y lo que probablemente más me asusta es que el medio para la toma de control ya está en marcha! El televisor de nuestra sala de estar y de nuestro dormitorio hace mucho más que entretenernos. Antes de continuar, quisiera señalar algo más sobre el

estado alterado de conciencia. Cuando se entra en un estado alterado, se transfiere al hemisferio derecho, lo que provoca la liberación interna de los propios opiáceos del cuerpo: encefalinas y beta-endorfinas, químicamente casi idénticas al opio. En otras palabras, nos sentimos bien y queremos volver a por más.

Pruebas recientes del investigador Herbert Krugman demostraron que, mientras los espectadores veían la televisión, la actividad del hemisferio derecho superaba a la del izquierdo en una proporción de dos a uno. En pocas palabras, los espectadores estaban en un estado alterado, en trance la mayoría de las veces. Estaban recibiendo su "dosis" de beta-endorfinas.

Para evaluar la capacidad de atención, el psicofisiólogo Thomas Mulholland, del Hospital de Veteranos de Bedford (Massachusetts), conectó a los jóvenes espectadores a una máquina de electroencefalograma que apagaba el televisor cada vez que el cerebro de los niños producía una mayoría de ondas alfa. A pesar de que se les pidió que se concentraran, solo unos pocos pudieron mantener el aparato encendido durante más de 30 segundos!

La mayoría de los espectadores ya están hipnotizados. Profundizar el trance es fácil. Una forma sencilla

es colocar un fotograma negro en blanco cada 32 fotogramas en la película que se está proyectando. Esto crea una pulsación de 45 latidos por minuto que solo percibe la mente subconsciente, el ritmo ideal para generar una hipnosis profunda.

Los anuncios o sugerencias que se presentan tras esta emisión inductora alfa tienen muchas más probabilidades de ser aceptados por el espectador. El alto porcentaje de la audiencia que tiene la capacidad de profundizar en el sonambulismo podría muy bien aceptar las sugerencias como órdenes, siempre y cuando esas órdenes no pidieran al espectador hacer algo contrario a su moral, religión o autoconservación.

El medio para la toma de control está aquí. A los 16 años, los niños han pasado entre 10.000 y 15.000 horas viendo la televisión; es más tiempo del que pasan en la escuela! En un hogar promedio, el televisor está encendido durante seis horas y 44 minutos al día, lo que supone un aumento de nueve minutos con respecto al año pasado y triplica el ritmo medio de aumento durante la década de 1970.

Obviamente, no está mejorando. Estamos entrando rápidamente en un mundo de nivel alfa, muy posiblemente el mundo orwelliano de "1984", plácido, con los ojos vidriosos y respondiendo

obedientemente a las instrucciones.

Un proyecto de investigación realizado por Jacob Jacoby, psicólogo de la Universidad de Purdue, descubrió que de 2.700 personas examinadas, el 90 por ciento no entendía ni siquiera un programa de televisión tan sencillo como los anuncios y "Barnaby Jones". Solo unos minutos después de haberlo visto, el espectador medio falló entre el 23 y el 36 por ciento de las preguntas sobre lo que había visto. Desde luego que sí; ¡entraban y salían del trance! Si uno entra en un trance profundo, debe ser instruido para recordar, de lo contrario se olvida automáticamente.

Solo he tocado la punta del iceberg. Cuando se combinan mensajes subliminales detrás de la música, mensajes subliminales visuales proyectados en la pantalla, efectos visuales producidos hipnóticamente, ritmos musicales sostenidos a un ritmo que induce al trance, se logra un lavado de cerebro extremadamente eficaz. Cada hora que pase mirando la televisión, se condiciona más.

Y, en caso de que piense que existe una ley contra alguna de estas cosas, tan solo adivínelo. ¡No la hay! Hay mucha gente poderosa que obviamente prefiere las cosas exactamente como son.

¿Tal vez tengan planes para nosotros?