

MEDICOS ALTERNATIVOS COLOMBIANOS
MAC

1

CÓMO COMUNICARNOS EFECTIVAMENTE

ANATOMIA DE LA COMPRENSIÓN

Usuario

mac

Médicos Alternativos Colombianos

11

CÓMO COMUNICARNOS EFECTIVAMENTE

QUÉ ES LA COMPRENSIÓN

Este conocimiento te capacitará para ayudar a otras personas que estén experimentando los sinsabores causados por la incomprensión, los puntos de vista que discrepan, las relaciones rotas y otros males que hacen de la vida del hombre una constante sucesión de penalidades.

Aprenderás también los componentes de la comprensión, cómo se interrelacionan y cómo generan comprensión. Con las destrezas que se pueden adquirir mediante el estudio de los fundamentos contenidos en este capítulo, podrás ayudar a los demás a recuperar la comprensión de sus semejantes y del mundo que les rodea.

Aunque aquí sólo hay una parte de toda la tecnología desarrollada por el Sr. Hubbard sobre este tema, es suficiente como para cambiar tu enfoque de la vida. Y su uso te ayudará a prosperar en todos los aspectos de la actividad humana.

Si la falta de comprensión es, de hecho, la fuente de los problemas del hombre, imagina sus potencialidades sin este impedimento. Millones de personas que aplican este conocimiento están alcanzando alturas que antes sólo soñaban, y están ayudando con éxito a los demás a hacer lo mismo.

LA AFINIDAD, LA REALIDAD Y LA COMUNICACIÓN

Existen tres factores que son de suma importancia para dirigir la vida. Estos tres factores dan respuesta a las preguntas: ¿Cómo debo hablarle a la gente? ¿Cómo puedo darle nuevas ideas a la gente? ¿Cómo puedo saber qué es lo que la gente piensa? ¿Cómo puedo conducir mejor mi trabajo?

Ronald Hubbard llamó a estos tres factores el triángulo ARC. La abreviatura ARC (pronunciada A-R-C en vez de arc) es uno de los términos más útiles que se hayan ideado.

Se denomina triángulo ARC porque tiene tres puntos relacionados. El primero es la afinidad. El segundo la realidad y el tercero y más importante, la comunicación.

Estos tres factores están relacionados.

Por afinidad queremos decir la respuesta emocional, el sentimiento de afecto o ausencia de él, la emoción o la emoción equivocada (emoción irracional o inapropiada) relacionada con la vida.

Por realidad queremos decir los objetos sólidos, las cosas *reales* de la vida.

Por comunicación queremos decir el intercambio de ideas entre dos terminales (personas que pueden recibir, transmitir o enviar comunicación). Sin afinidad no hay realidad ni comunicación. Sin realidad no hay afinidad ni comunicación. Sin comunicación no hay afinidad ni realidad.

La aplicación del triángulo ARC en las circunstancias que se encuentran en la vida diaria, requiere de la comprensión de cada uno de los componentes del triángulo y de su interrelación.



La afinidad es toda actitud emocional, la cual indica el grado de agrado por algo o alguien.



La realidad es el grado de acuerdo alcanzado por las personas. Esto también incluye los objetos sólidos, las cosas reales de la vida.



La comunicación es el intercambio de ideas a través del espacio.

La afinidad

Médicos Alternativos Colombianos

El primer vértice del triángulo es la afinidad.

La definición básica de *afinidad* es la consideración de distancia, sea buena o mala. La función más básica de la afinidad completa sería la capacidad de ocupar el mismo lugar que alguna otra cosa.

La palabra *afinidad* está usada aquí como amor, aprecio o cualquier otra actitud emocional. La afinidad se concibe como algo con muchas facetas. La afinidad es una cualidad variable. La *afinidad* se usa aquí en el sentido contextual de "grado de aprecio".

El hombre no sería hombre sin afinidad. Cada animal tiene algún grado de afinidad, pero el hombre es capaz de experimentar una cantidad especialmente enorme de afinidad. Mucho antes que se organizara en

ciudades, se había organizado en tribus y clanes. Pero antes de las tribus y clanes sin duda existían grupos. La necesidad instintiva del hombre de afinidad por sus semejantes ha sido reconocida desde hace tiempo, y la domesticación de animales muestra que esa afinidad la extiende a otras especies también. Se podría haber supuesto que la raza que desarrollase primero la afinidad en su grado más alto se transformaría en la raza dominante de cualquier planeta y eso se ha corroborado.

Un niño está lleno de afinidad. No sólo tiene afinidad por su madre, por su padre, por sus hermanas y hermanos y por sus compañeros de juego, sino también por sus perros, sus gatos y los perros vagabundos que por casualidad pasan por ahí. Pero la afinidad va incluso más allá. Usted puede tener un sentimiento de afinidad por ciertos objetos: “Me encanta el vetado de esa madera”. Hay un sentimiento de integridad con la tierra, los cielos azules, la lluvia, las albercas de molino, las ruedas de las carretas y las ranas croadoras, que no es más que afinidad.

La afinidad nunca es identificación (llegar a ser uno con otra persona al tener el mismo sentimiento o interés) ni va tan lejos como la empatía (el poder o estado de imaginar ser otra persona e incluso compartir sus ideas o sentimientos). Tú, en muy buena medida, permaneces siendo tu mismo cuando tienes afinidad por algo pero además sientes la esencia de la cosa por la cual tienes afinidad. Tú sigues siendo quien eres y sin embargo te aproximas aún más al objeto por el que tienes afinidad. No es una cualidad que ate. No existen las ataduras cuando se produce la afinidad. Para el receptor esto no conlleva deberes ni responsabilidades. Es algo puro, sencillo y natural y fluye del individuo tan simplemente como los rayos de luz fluyen del sol.

La afinidad engendra afinidad. Una persona dotada con esta cualidad, automáticamente encontrará personas a su alrededor en cualquier sitio, que también comienzan a experimentar afinidad. Es una influencia tranquilizadora, cálida, alentadora en todos aquellos que son capaces de darla y de recibirla.

El nivel de afinidad entre individuos o grupos, se puede observar fácilmente. Por ejemplo, dos hombres conversando entre sí, tienen afinidad recíproca o no la tienen. Si no hay afinidad, discutirán. Pero si tienen afinidad recíproca, tiene que haber dos cosas más: tienen que estar de acuerdo sobre una realidad y tienen que ser capaces de comunicarse esa realidad entre sí.

Esto nos lleva al siguiente vértice: la realidad

La realidad

La *realidad* se podría definir como “aquello que parece ser”. La realidad es fundamentalmente un acuerdo. Aquello que acordamos como real es real.

La realidad, la realidad del universo físico, es experimentada a través de varios conductos; vemos algo con nuestros ojos, oímos algo con nuestros oídos, olemos algo con nuestra nariz, tocamos algo con nuestras manos, y luego decidimos que hay algo.

Pero de la única forma que conocemos este objeto es a través de nuestros sentidos y tales sentidos son conductos artificiales. No estamos en contacto directo con el universo físico. Sólo estamos en contacto con él a través de nuestros conductos sensitivos.

Esos conductos sensoriales pueden embotarse. Por ejemplo, un hombre pierde la vista, y en lo que a él respecta, no hay luz, no hay forma o color o percepción de profundidad del universo físico. Éste todavía es una realidad para él, pero no es la misma realidad que la de las demás personas.

En otras palabras, sin vista, es incapaz de concebir un universo físico completamente. Sin los sentidos, estas cosas no se pueden concebir. De este modo, el universo físico se ve mediante estos sentidos.

Dos hombres pueden observar una mesa y estar de acuerdo en que es una mesa. Está hecha de madera, es marrón. Están de acuerdo en eso. Por supuesto, se entiende que cuando uno de ellos dice: “Marrón” y el otro oye: “Marrón”, en realidad para el primer hombre, marrón puede ser púrpura, pero está de acuerdo en que es marrón porque toda su vida la gente ha señalado esa vibración de color mientras decía: “Marrón”.

En realidad podría ser rojo para la segunda persona, pero esta lo reconoce como marrón. Por lo tanto, los dos están de acuerdo aunque estén viendo algo diferente. Pero se ponen de acuerdo en que eso es marrón, que es de madera, que es una mesa. Ahora bien, un tercer amigo entra por la puerta, mira la mesa y dice: “¡Oh! ¡Un elefante!”

Uno de los hombres dice: “Es una mesa, ¿lo ves? Los elefantes son...”.

“No, es un elefante”, replica el tercer hombre.

Por lo tanto, los otros dos hombres dicen que el tercero está loco. No está de acuerdo con ellos. ¿Intentan comunicarse más con él? No. No está de acuerdo con ellos. Él no está de acuerdo con esa realidad. ¿Tienen afinidad por él? No. Afirman: "Este tipo está loco". No lo aprecian, no quieren estar cerca de él.

Ahora, digamos que dos individuos están discutiendo y uno dice: "Esa mesa es de madera", y el otro dice: "No, no es de madera, es de metal pintado para que parezca madera". Comienzan a discutir sobre esto. Están tratando de lograr un punto de acuerdo pero no lo pueden alcanzar.

Llega otro amigo, echa un vistazo a la mesa y dice: "De hecho, las patas están pintadas para que parezcan de madera, pero la parte superior es de madera, es de color marrón, y es una mesa". Entonces los otros dos hombres llegan a un acuerdo. Sienten afinidad. De pronto, sienten amistad uno hacia el otro y también sienten amistad hacia el tercer hombre.

Resolvió el problema. Los otros dos individuos han alcanzado un acuerdo y se comunican.

Para un individuo, la realidad sólo puede consistir de su interpretación de las percepciones sensoriales que recibe.

La falta de fiabilidad comparativa de estos datos se muestra claramente en las diferencias de los informes que siempre existen cuando se describe, digamos, un accidente de automóvil.

La gente que ha estudiado este fenómeno informa que hay un asombroso grado de diferencia en la descripción de la misma escena, dada por diferentes observadores.

En otras palabras, la realidad de esa situación difería en detalles según cada observador. De hecho, hay un amplio campo de acuerdo, extremadamente amplio, el acuerdo común de la humanidad.

Esto es la Tierra. Somos seres humanos. Los automóviles son automóviles. Son propulsados por la explosión de ciertos elementos químicos. El aire es el aire. El sol está en el cielo.

Usualmente hay acuerdo en que ocurrió un accidente. Más allá de esta área básica de acuerdo hay diferentes interpretaciones de la realidad.



Los testigos en la escena de un accidente o de un crimen, a menudo relatan lo que ocurrió de formas diversa. Cada persona tiene una realidad diferente de lo que le ocurrió a una señora a la que le robaron su bolso.

Para propósitos prácticos, la realidad consiste de tu percepción de ella, y tu percepción de la realidad consiste en gran medida, de lo que tu puedas comunicar con otras personas.

La comunicación

Médicos Alternativos Colombianos

El tercer vértice del triángulo ARC, y el más importante, es la comunicación. En las relaciones humanas, éste es más importante que los otros dos vértices del triángulo para entender la composición de las relaciones humanas en este universo.

La comunicación es el solvente para todas las cosas. Disuelve todo.

¿Cómo se comunica la gente entre sí?

Para que se produzca la comunicación debe haber acuerdo y afinidad. Para que exista afinidad debe haber acuerdo sobre la realidad y comunicación. Para que exista realidad y acuerdo, debe haber afinidad y comunicación: uno, dos, tres.

Si eliminas la afinidad, la comunicación y la realidad desaparecen. Si eliminas la realidad, la comunicación y la afinidad desaparecen. Si eliminas la comunicación, desaparecerán los tres vértices.

Hay varias formas de bloquear una línea de comunicación (la ruta a través de la cual la comunicación viaja de una persona a otra). Una es cortarla, otra posibilidad es hacerla tan dolorosa que el receptor la cortará, y otra es saturarla de datos de manera que se atasca.

Estas son las tres cosas más importantes que hay que saber acerca de una línea de comunicación. También, que la comunicación debe ser *buena* comunicación: los datos necesarios se envían en la dirección necesaria y se reciben.

Todo de lo que tratará la comunicación es, por cierto, realidad y afinidad en relación al universo físico. Las discusiones serán si hay o no afinidad, o si hay o no acuerdo y cuando no haya acuerdo en particular con el acuerdo sobre el universo físico.

La afinidad puede construirse de varias formas.

Puedes dirigirte a la gente y crear cierta afinidad con ellos. Pero recuerda que esto es comunicación, no sólo conversación.

Hay muchas, muchas maneras de comunicarse.

Dos personas pueden sentarse y mirarse una a otra y estar en comunicación.

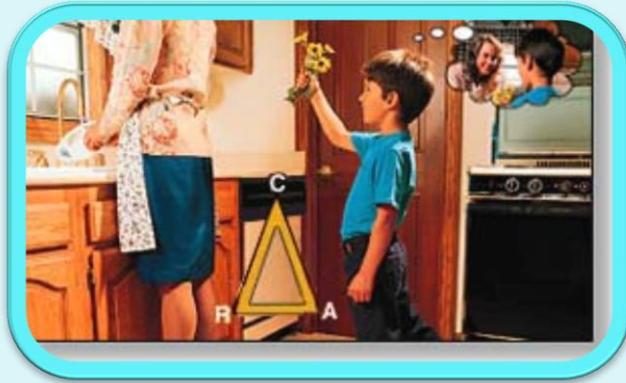
Una de las maneras con que se alcanza la comunicación es con el tacto, el sentido táctil.

Puedes acariciar un gato y este inmediatamente empieza a ronronear. Estás en comunicación con el gato.

Puedes estrecharle la mano a alguien y estás en comunicación con él porque ha tenido lugar una comunicación táctil.

Los individuos de la antigua escuela con la idea de que el hombre es un lobo para el hombre y que "en realidad, todos odian a todos, y que todos están a la defensiva y es por eso que forzamos a todos a ser animales sociales", decían que la razón por la que los hombres se estrechan la mano es para mostrar que no llevan ningún arma en ella.

No, es una comunicación.



Si un vértice del triángulo ARC desaparece, los vértices restantes también desaparecen. Aquí, un niño se aproxima alegremente a su madre para darle una flor.



Preocupada con el trabajo de la casa, la madre ignora la comunicación del niño, la cual comienza a romperse, seguida pronto por menos afinidad y menos realidad.

Médicos Alternativos Colombianos

En Francia, Italia, España y otros países, se abrazan efusivamente, hay muchos contactos y ese contacto es comunicación.

Si una persona está gravemente fuera de comunicación y tú te acercas y le das una palmada en el hombro, ella esquiva tu gesto (considera todo doloroso), incluso aunque no siga esquivándote, encontrarás que también está fuera de toda comunicación de forma verbal.

Tratas de decirle algo: "Sabes, creo que ese es un proyecto muy bueno, el Proyecto 342A, y creo que debemos seguir adelante con él". Se sentará ahí, te mirará asintiendo con la cabeza y luego seguirá adelante y completará el Proyecto 36.

Tú dices: "El Proyecto 36 acaba de ser descartado. No íbamos a seguir con él en absoluto", pero ella casi no sabe que le estás hablando. Esquiva todo lo que le dices. O quizá te hable con tanto esfuerzo y por

tanto tiempo que no tengas posibilidad de decirle que quieres hacer el Proyecto 342A. Esto también es evadirlo. En otras palabras, está fuera de comunicación contigo. Por lo tanto su afinidad está baja y tampoco estará de acuerdo contigo. Pero si lo puedes llevar a un acuerdo, la comunicación se elevará y también lo hará la afinidad.

Estos son prácticamente los datos casi más importantes que se encuentran en el campo de las relaciones interpersonales.

Puedes tomar a cualquier grupo de personas trabajando en un proyecto, observar al capataz y a los obreros y podrás decir si esas personas están en comunicación entre ellas o no. Si no lo están, no están trabajando como un equipo coordinado. No están en comunicación, tal vez, porque no están de acuerdo en lo que están haciendo.

Todo lo que tienes que hacer es tomar el grupo, reunirlos y decirles: “¿Qué están haciendo ustedes?” No le preguntes al capataz, pregúntale al grupo entero junto con el capataz: “¿Qué están haciendo ustedes?”

Uno de los trabajadores dirá: “Estoy ganando cuatrocientos dólares a la semana. Eso es lo que estoy haciendo”. Otro dirá: “Bien, me alegra salir de casa todos los días. La vieja es muy fastidiosa”. Otro dirá: “De hecho, a veces tengo que conducir la camioneta y me encanta conducirla y por eso soporto todo lo demás. Conduzco la camioneta y, de todas maneras, tengo que trabajar”. Otro hombre podría decir, si fuera honesto: “Sigo en este trabajo porque odio a ese perro que tenemos aquí como capataz, si puedo consagrar mi vida a hacerlo desdichado, hombre, eso me hace feliz”.

Todo el tiempo pensaste que esos hombres pensaban que estaban nivelando una carretera. Ninguno de ellos pensó que estaban nivelando una carretera. Tu creíste que estaban construyendo una carretera. Ninguno estaba construyendo una carretera, ni siquiera la estaban nivelando.

Esa cuadrilla puede estar disgustada y ser ineficiente, pero si los juntas y les dices: “Bien, ya saben, algún día muchos automóviles cruzarán por esta carretera. De vez en cuando podrán ocurrir accidentes o cosas así, pero lo cierto es que muchos vehículos circularán por esta carretera. Ustedes, muchachos, están construyendo una carretera. Es un trabajo duro, pero alguien lo tiene que hacer. Mucha gente les agradecerá el haber construido esta carretera. Yo sé que a ustedes no les importa eso, pero en realidad es esto lo que estamos haciendo aquí. Ahora, me

gustaría escuchar sus sugerencias sobre cómo podríamos construir esta carretera un poco mejor". De repente toda la cuadrilla comprende que están construyendo una carretera. La afinidad, la realidad y la comunicación aumentan inmediatamente.

EL TRIÁNGULO ARC

12

Cada vértice del triángulo ARC depende de los otros dos, y a su vez cada par de vértices depende del otro vértice. No se puede reducir uno sin reducir los otros dos, y no se puede rehabilitar uno sin rehabilitar los otros dos. En el lado positivo, se puede rehabilitar cualquier punto del triángulo al rehabilitar cualquier otro punto del mismo.

La interrelación del triángulo se hace evidente de forma inmediata cuando se pregunta: "¿Alguna vez has tratado de hablar con un hombre enojado?"

Sin un alto nivel de agrado y sin alguna base de acuerdo, no hay comunicación.

Sin comunicación y alguna base de respuesta emocional, no puede haber realidad.

Sin alguna base de acuerdo y comunicación no puede haber afinidad. Por eso lo llamamos triángulo.

A menos que tengamos dos vértices del triángulo, no puede haber un tercero. Si se desea cualquiera de los vértices, se deben incluir los otros dos vértices del triángulo.

El triángulo no es equilátero. La afinidad y la realidad son mucho menos importantes que la comunicación. Podría decirse que el triángulo comienza con la comunicación, que crea afinidad y realidad.

Puesto que cada uno de estos tres aspectos de la existencia depende de los otros dos, todo lo que afecte a uno de ellos, afectará del mismo modo a los otros dos. Es muy difícil sufrir una inversión de la afinidad sin dejar de sufrir también un bloqueo de comunicación y un consecuente deterioro de la realidad.

Considera una discusión entre novios; una de las partes ofrece afinidad de cierta forma a la otra. Esa afinidad se tergiversa o no se reconoce. El

primero de los novios se siente insultado y empieza a romper la comunicación. El segundo al no comprender esta ruptura, también se siente insultado y hace esta ruptura en comunicación aún más grande. El área de acuerdo entre los dos disminuye inevitablemente y la realidad de su relación comienza a descender. Como ya no están de acuerdo sobre la realidad, habrá menos posibilidades de afinidad entre ellos, y la espiral descendente sigue adelante.



La afinidad, la realidad y la comunicación forman el triángulo ARC, con cada punto dependiendo de los otros dos. Estos son los componentes de la comprensión.

Hay tres formas de revertir esta espiral.

Una es elevando el nivel de necesidad del individuo.

Otra es por la intervención de algún agente externo que forzará a la pareja a llegar a un acuerdo o a comunicarse.

El tercero es el procesamiento de L Ronald Hubbard.

El procesamiento de L Ronald Hubbard es una actividad precisa y codificada de forma concienzuda, con procedimientos exactos. Ésta es una forma muy especial de asesoría personal que ayuda al individuo a observar su propia existencia y mejora su habilidad para confrontar lo que es y dónde está.

A menos que se utilice una de estas tres formas de revertir la espiral, al final toda la realidad de la relación que creció entre los miembros de

esta pareja desaparecería y ambos serían dañados en su realidad total, en su aptitud total para comunicarse, y en su capacidad total de afinidad.

Afortunadamente la espiral funciona en ambas direcciones. Cualquier cosa que eleve el nivel de afinidad, incrementará también la capacidad de comunicarse y aumentará la percepción de la realidad.

Enamorarse es un buen ejemplo de un incremento de la capacidad para comunicarse y un sentido de la realidad más elevado ocasionado por un repentino aumento en la afinidad. Si esto te ha pasado, recordarás el maravilloso aroma del aire, el sentimiento de afecto por esa tierra buena y firme, la forma en que las estrellas parecían brillar más intensamente y esa repentina y renovada capacidad para expresarte.

Si alguna vez has estado solo y en una espiral descendente, sólo con que suene el teléfono y escuchar la voz de un amigo, habrás experimentado la detención de la espiral descendente mediante un aumento en la comunicación. Esto es particularmente cierto si el amigo que llamó es una persona con quien conversas fácilmente y que parece entender la comunicación que le tratas de dar. Después de una experiencia así, estás probablemente consciente de un mayor grado de interés en las cosas que te rodean (realidad) y del incremento en los sentimientos de afinidad dentro de ti mismo.

Un barco de transporte militar se acercaba lentamente al "Golden Gate Bridge" (el puente que está a la entrada de la bahía de San Francisco, en California) con tropas que habían estado en ultramar durante varios meses. A medida que el barco se aproximaba lentamente al puente, todos a bordo se fueron quedando muy silenciosos, hasta que finalmente nadie decía ni una palabra.

De repente, como si fuese una señal preestablecida, justo cuando la proa del barco asomaba por el otro lado del puente, los hombres que estaban ahí estallaron en un tremendo griterío que se extendió a lo largo del barco a medida que este iba cruzando el puente. De repente todos hablaban entre sí de forma acalorada. Hombres que apenas se conocían entre sí se daban palmadas en la espalda como si fuesen hermanos. Estados Unidos recuperó algo de su realidad para esos hombres y la comunicación y la afinidad subieron de repente. ¡Rápido!

La afinidad, la realidad y la comunicación son parte de la vida diaria, desde un niño que va a la escuela, pasando por las relaciones familiares, hasta el gobierno de una nación.

Y la ignorancia de su existencia y de su puesta en práctica está igualmente generalizada, de lo contrario, uno no estaría continuamente inundado con las noticias diarias de agitación, discordia y sufrimiento debidas simplemente a la falta de comprensión.



15

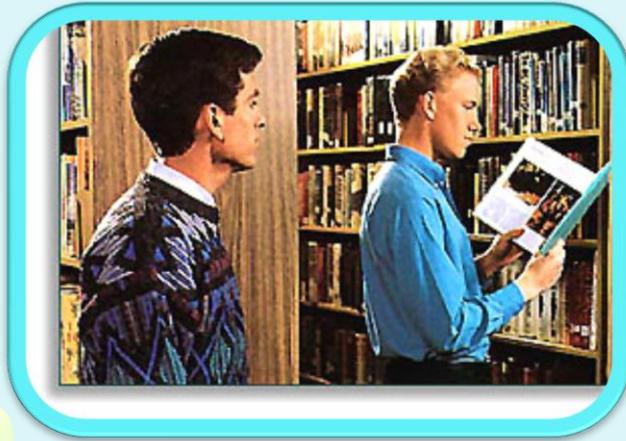
El ARC de una persona puede encontrarse en un estado bajo...



...pero puede elevarse rápidamente mediante la comunicación con alguien con el que el ARC es elevado.

Sin embargo, conocer estos componentes sólo le llevará a uno hasta ese punto. Se tienen que aplicar. ¿Pero cómo se hace eso?

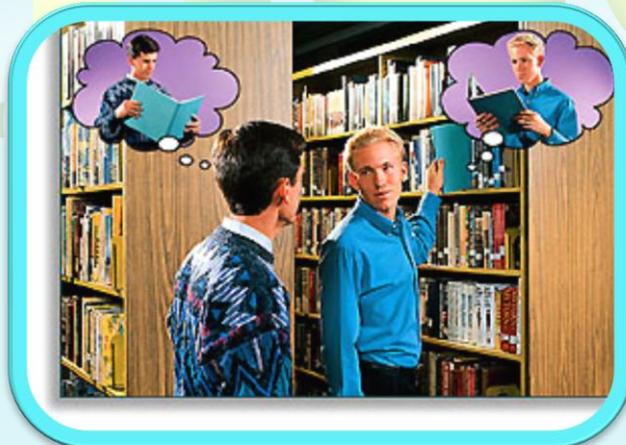
Como elevar el ARC



16

Uno de los principales usos del ARC es incrementar la afinidad, la realidad y la comunicación y de esa manera la comprensión entre uno mismo y otra persona. ¿Cómo le habla uno a alguien?

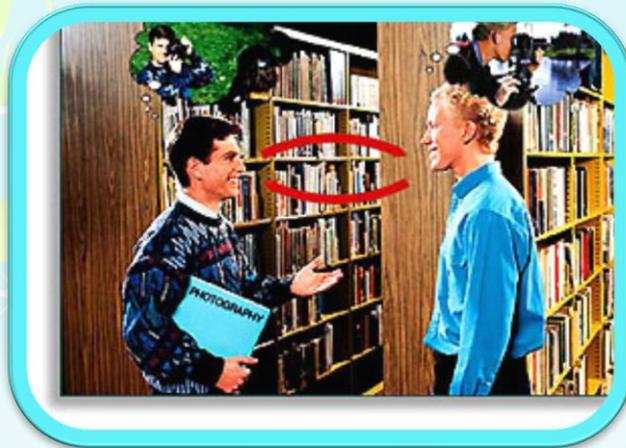
mac
Médi... bianos



La forma de hacer esto es establecer realidad encontrando algo con lo que usted y la otra persona estén de acuerdo.



Luego usted intenta mantener tan alto como sea posible su nivel de afinidad sabiendo que hay algo que le puede gustar de él.



Los tres vértices del triángulo ARC se habrán establecido y entonces usted puede hablarle. La comprensión será posible porque los tres componentes de la vida, la afinidad, la realidad y la comunicación, están presentes.

Ahora veamos el vértice que es más importante porque tenemos las herramientas para manejarlo:

¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN?

¿Cómo debe hablar una persona de manera que otra le escuche y le comprenda? ¿Cómo debe escuchar? ¿Cómo sabe si se le escuchó y se le comprendió?

Todos estos son puntos sobre la comunicación que nunca antes se habían analizado o explicado.

Las personas saben que la comunicación es una parte importante de la vida pero hasta ahora nadie había sido capaz de decirle a alguien cómo comunicarse.

Antes, el tema de la comunicación no había recibido tanto énfasis ni estudio. La atención que se le daba era mecánica y competencia de los ingenieros. Sin embargo, todo empeño del ser humano depende por completo de comprender a fondo los fundamentos reales de la comunicación.

Para dominar la comunicación, es necesario comprenderla.

Se ha definido la comunicación en este curso, así: un logro que ha conducido a una comprensión mucho más profunda de la vida misma.

La comunicación, en esencia, es el desplazamiento de una partícula de una parte del espacio a otra parte del espacio. Una *partícula* es lo que se está comunicando. Puede ser un objeto, un mensaje escrito, la palabra hablada o una idea. En su definición más burda, esto es comunicación.

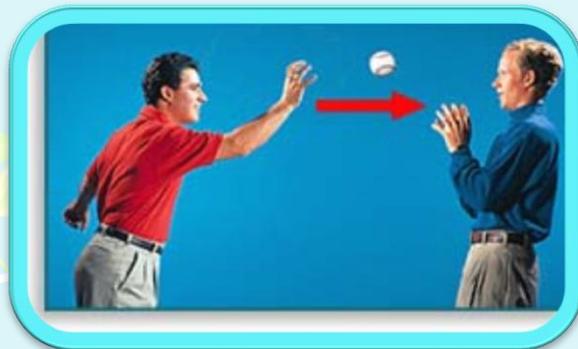
Este sencillo esquema de la comunicación nos lleva a la definición completa:

La comunicación es la consideración y acción de impeler un impulso o partícula desde el punto fuente, a través de una distancia, hasta el punto receptor; con la intención de hacer que exista en el punto receptor, una duplicación y comprensión de lo que emanó del punto fuente.

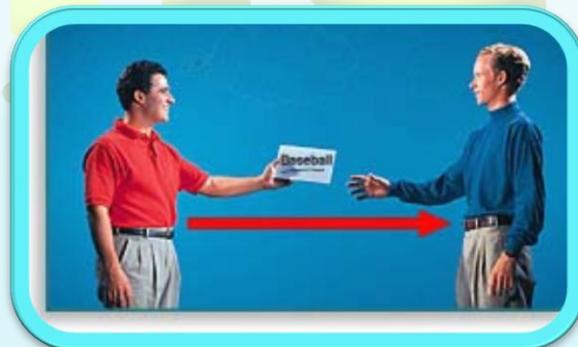
Duplicación es el acto de reproducir algo con exactitud. *Emanar* significa "surgir".

La fórmula de la comunicación es: causa, distancia, efecto, con intención, atención y duplicación con *comprensión*.

La definición y fórmula de la comunicación abren la puerta a la comprensión de este tema. Al analizar minuciosamente la comunicación en sus partes componentes, podemos ver la función de cada una y así comprender con más claridad el todo.



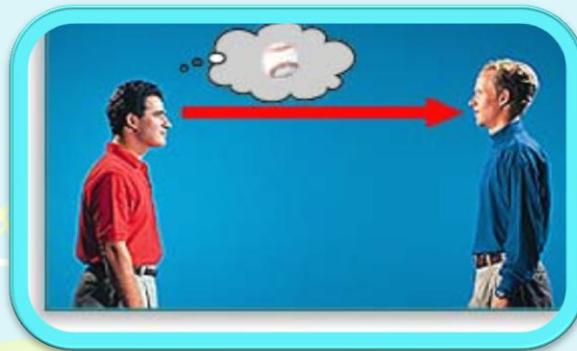
Cualquier comunicación lleva consigo una partícula que puede estar en una de cuatro categorías: un objeto . . .



. . . un mensaje escrito. . .



...una palabra hablada...



...o una idea.



Cualquier comunicación con éxito contiene todos los elementos que se muestran aquí. Cualquier fallo al comunicar se puede analizar en relación a estos componentes, para aislar lo que fue mal.

LOS FACTORES DE LA COMUNICACIÓN

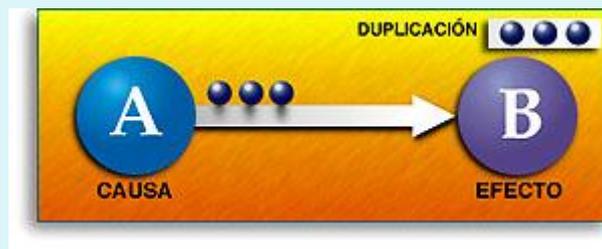
Vamos a examinar más a fondo los diferentes componentes de la comunicación al observar dos unidades de vida, una de ellas "A" y la otra "B". "A" y "B" son terminales; terminal significa un punto que recibe, retransmite y envía comunicación.

Primero está la *intención* de "A". Esto, en "B" se vuelve *atención*, y para que tenga lugar una verdadera comunicación, debe tener lugar una *duplicación* en "B" de lo que emanó de "A".

Por supuesto, para que "A" emane una comunicación, debió prestar atención originalmente a "B", y "B" debió dar a esta comunicación cierta intención, al menos para escucharla o recibirla, de manera que tenemos tanto causa como efecto que tienen intención y atención.



Ahora bien, existe otro factor que es muy importante: el factor de la duplicación. Podemos expresarlo como realidad, o podemos expresarlo como acuerdo. El grado de acuerdo que se alcanza entre "A" y "B" en este ciclo de comunicación, se convierte en la realidad de ambos, y esto se logra mecánicamente por duplicación. En otras palabras, el grado de realidad que se alcance en este ciclo de comunicación depende de cuanta duplicación haya. "B" como efecto, debe duplicar en cierto grado, lo que emanó de "A" como causa, para que tenga lugar la primera parte del ciclo.



Entonces "A", ahora como efecto, debe duplicar lo que emanó de "B" para que concluya la comunicación. Si esto sucede, no existen consecuencias perjudiciales.



Si no ocurre esta duplicación en "B" y luego en "A", obtenemos el equivalente a un ciclo de acción incompleto. Si "B", por ejemplo, no duplicó ni siquiera vagamente lo que emanó de "A", no se llevó a cabo la primera parte del ciclo de comunicación y podría producirse una buena cantidad de movimiento que no se puede predecir, discusión y explicaciones. Si "A", a su vez, no duplicase lo que emanó de "B" cuando "B" era causa en el segundo ciclo, ocurriría de nuevo un ciclo incompleto de comunicación con la consecuente falta de realidad. Naturalmente, si reducimos la realidad, reduciremos la afinidad (el sentimiento de amor o agrado por algo o alguien). Así pues, donde falta la duplicación, se ve que se reduce la afinidad.

Un ciclo completo de comunicación tendrá una alta afinidad como resultado. Si alteramos el orden de cualquiera de estos factores, obtendremos un ciclo de comunicación incompleto, y tendremos a "A", a "B" o a ambos, *esperando* el final del ciclo. Es así como la comunicación se vuelve dañina.

Un ciclo incompleto de comunicación genera lo que podría llamarse *hambre de respuestas*. Un individuo que está esperando una señal de que se ha recibido su comunicación, está propenso a aceptar cualquier flujo de entrada. Cuando un individuo, durante mucho tiempo y constantemente ha esperado respuestas que no llegan, atraerá hacia sí

cualquier tipo de respuesta de cualquier parte, en un esfuerzo por remediar su escasez de respuestas.



Los ciclos incompletos de comunicación dan por resultado una escasez de respuestas. No importa demasiado cuáles fueron o cuáles podrían ser las respuestas, siempre que se aproximen vagamente al asunto en cuestión. Sí importa que se dé una respuesta que no se buscó en absoluto, como en el caso de una comunicación obsesiva o compulsiva o que no se dé ninguna respuesta en absoluto.

La comunicación en sí es perjudicial sólo cuando la comunicación que emanó del punto causa fue repentina e incongruente (ilógica) con el entorno. Aquí tenemos violaciones de la atención y de la intención.

En esto entra también el factor de interés, pero es mucho menos importante. No obstante, este factor explica bastantes aspectos del comportamiento humano. "A" tiene la intención de interesar a "B". "B" para que se le hable, se vuelve interesante.

Médicos Alternativos Colombianos



De manera similar, "B" está interesada al emanar una comunicación y "A" es interesante.



Tenemos aquí, como parte de la fórmula de la comunicación, (pero una parte menos importante) un constante cambio de estar interesado a ser interesante por parte de ambas terminales, "A" y "B". La causa está interesada, el efecto es interesante.

Más importante es el hecho de que la intención de "A", para ser recibida, impone a "A" la necesidad de que pueda ser duplicado.



Si "A" no puede ser duplicable en absoluto, su comunicación, por supuesto, no se recibirá en "B", ya que "B", al no poder duplicar a "A", no puede recibir la comunicación.

Como ejemplo de esto, digamos que "A" habla chino, y "B" sólo comprende el francés. Es necesario que "A" hable francés para hacerse duplicable para "B", que sólo comprende francés. En el caso de que "A" hablara un idioma y "B" otro y no tuvieran un idioma en común, tenemos el posible factor de la mímica, con lo que aún así podría tener lugar una comunicación. Suponiendo que "A" tuviera una mano, podría levantarla, "B" levantaría la mano, suponiendo también que la tuviera. Luego, "B" podría levantar la otra mano y "A" podría levantar también la suya, y habríamos completado un ciclo de comunicación gracias a la mímica.

Todas las cosas son, básicamente, consideraciones. Existen porque consideramos que existen. La idea siempre es superior a la mecánica de energía, espacio, tiempo, masa. Sería posible tener ideas sobre la comunicación totalmente diferentes a las aquí descritas; sin embargo,

éstas son las ideas de comunicación que se tienen en común en este universo, y las que utilizan las unidades de vida del mismo.

En la fórmula de la comunicación que se da aquí, tenemos el acuerdo básico sobre el tema de la comunicación. Dado que las ideas son superiores a esto, un ser puede tener además de la fórmula de la comunicación, sus extrañas ideas sobre cómo debe llevarse esta a cabo; pero si esta idea no tiene el acuerdo general, la persona se puede quedar en definitiva sin comunicación.

Tomemos el ejemplo de un escritor modernista que insiste en que se deben eliminar las tres primeras letras de cada palabra o que no debe terminarse ninguna oración. No va a lograr el acuerdo de sus lectores.

Existe una acción continua de selección natural, podría decirse, que extirpa las ideas extrañas o peculiares sobre la comunicación. La gente, para estar en comunicación, se adhiere a las reglas básicas que se dan aquí; y cuando alguien trata de alejarse demasiado de ellas, sencillamente no le duplican y así, en efecto, se queda sin comunicación.

Llegamos ahora al problema de lo que debe estar dispuesta a experimentar una unidad de vida para poder comunicar. En primer lugar, el punto fuente primario debe estar dispuesto a ser duplicable. Debe ser capaz de prestar como mínimo algo de atención al punto receptor. El punto receptor primario debe estar dispuesto a duplicar, debe estar dispuesto a recibir y debe estar dispuesto a convertirse en punto fuente para enviar de regreso una comunicación o una respuesta. Y el punto fuente primario, a su vez, debe estar dispuesto a ser punto receptor.



Como estamos tratando básicamente con ideas y no con mecánicas, vemos que entre un punto fuente y otro de efecto debe existir la actitud mental de estar dispuesto, cada uno, a ser causa o efecto a voluntad; dispuesto a duplicar a voluntad; dispuesto a que se le duplique a

voluntad; dispuesto a cambiar a voluntad; dispuesto a experimentar la distancia entre los dos a voluntad. En pocas palabras: dispuesto a comunicarse.



Cuando encontramos estas condiciones en un individuo o en un grupo, encontramos gente cuerda.

Cuando ocurre una falta de voluntad para enviar o para recibir comunicaciones; cuando las personas envían comunicaciones en forma compulsiva u obsesiva, sin dirección alguna y sin tratar de ser duplicables; cuando quienes reciben las comunicaciones se quedan callados y no dan acuse de recibo ni contestan, tenemos factores de irracionalidad.

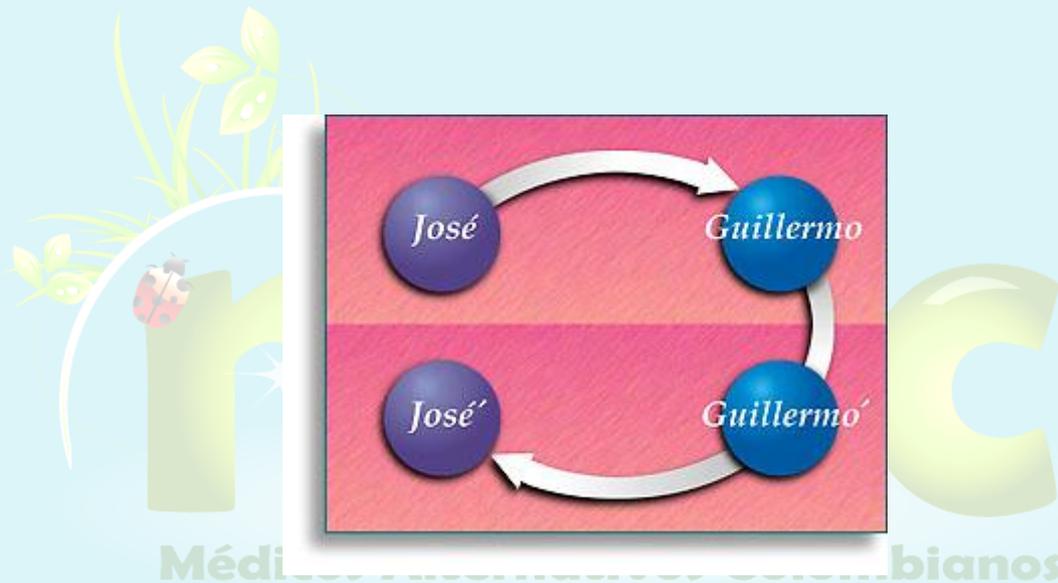
Algunas de las condiciones que pueden ocurrir en una línea irracional son: fallo en ser duplicables antes de emanar una comunicación, una intención contraria a que se nos reciba, falta de disposición para recibir comunicación o duplicarla, falta de disposición para experimentar distancia, falta de disposición para cambiar, falta de disposición para poner atención, falta de disposición para expresar intención, falta de disposición para dar acuse de recibo y, en general, falta de disposición para duplicar.

Alguien podría ver que la solución a la comunicación es no comunicar. Podría decirse que si desde el principio la persona no se hubiera comunicado, no estaría ahora en problemas. Puede ser que haya algo de verdad en esto, pero un hombre está muerto en la medida en que no se pueda comunicar. Está vivo en la medida en que pueda comunicar.

COMUNICACIÓN EN DOS DIRECCIONES

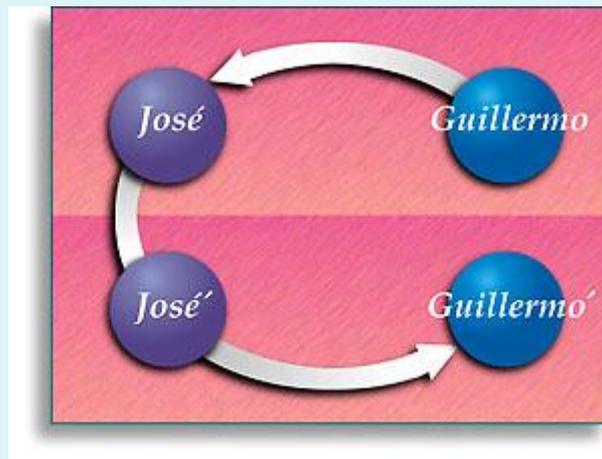
Un ciclo de comunicación y una comunicación en dos direcciones son, de hecho, dos cosas diferentes. Si examinamos de cerca la anatomía de la comunicación (la estructura real y sus partes), descubriremos que un ciclo de comunicación no es enteramente una comunicación en dos direcciones.

Si observas la Gráfica A que se da a continuación, verás un ciclo de comunicación:



Tenemos aquí a José como el originador de una comunicación. Este es su impulso primario. Este impulso va dirigido a Guillermo. Encontramos que Guillermo lo recibe y luego Guillermo origina una respuesta o un acuse de recibo como Guillermo' y este acuse de recibo regresa a José'. Por ejemplo, José dice: "¿Cómo estás?" Guillermo recibe esto y luego (convirtiéndose en causa secundaria) lo contesta como Guillermo' diciendo: "Estoy bien", lo cual regresa a José', cerrando así el ciclo.

Ahora, lo que llamamos un ciclo de comunicación en dos direcciones, puede seguir como se ve en la Gráfica B:



Aquí tenemos a Guillermo como origen de una comunicación. Guillermo dice: “¿Cómo va todo?”, José recibe esta comunicación y luego, como José' o causa secundaria, contesta: “Más o menos”, al obtener esta respuesta, Guillermo' le da entonces acuse de recibo.

Vemos que en la Gráfica A, José' dio un acuse de recibo a la causa secundaria mediante una inclinación de cabeza o con una mirada de satisfacción. Y en la Gráfica B, el “más o menos”, de José' obtiene un acuse de recibo por parte de Guillermo', a manera de una inclinación de cabeza o alguna expresión que indique que recibió la comunicación.

Si tanto José como Guillermo son “hombres fuertes y silenciosos”, omitirán alguna parte de estos ciclos. La omisión más notoria y la que con más frecuencia se considera un “retardo de comunicación”, sería que en la Gráfica A, José dijera: “¿Cómo estás?” y Guillermo se quedara sin hablar (“Retardo de comunicación” significa el período de tiempo que transcurre entre el hecho de hacer una pregunta y la respuesta a esa misma pregunta, que da la persona a quien se le hace).

Tenemos aquí que José causa una comunicación y Guillermo' no continúa el ciclo. No sabemos ni preguntamos ni tampoco nos interesa, si Guillermo, como punto receptor, la escuchó siquiera. Podemos suponer que al menos él estaba presente, que José habló con suficiente volumen para que se le escuchara y que la atención de Guillermo estaba en algún punto cercano a José. Entonces, en lugar de llevar adelante el ciclo de comunicación, José se queda con un ciclo incompleto y nunca tiene la oportunidad de convertirse en José'.

Hay diversas maneras en las que podría quedar incompleto un ciclo de comunicación y podríamos clasificarlas como sigue:

1. José no emana una comunicación,
2. Guillermo no escucha la comunicación,
3. Guillermo' no contesta la comunicación que recibió, y
4. José' no da acuse de recibo con alguna señal o palabra que indique que escuchó a Guillermo'.

Podríamos señalar varias razones para todo esto, pero nuestro propósito aquí no es dar razones de porque no se completa un ciclo de comunicación. Nuestro único propósito tiene que ver con el hecho de que no se completa.

Digamos ahora que en la Gráfica A, José es una persona que origina comunicación de forma compulsiva y constante, tenga o no la atención de alguien y tengan estas comunicaciones algo que ver con cualquier situación existente o no. Vemos que José corre el riesgo de encontrarse, al comunicar, con un Guillermo que no le presta atención y que no le escucha, y por ello, con un Guillermo' ausente que no contesta y un José' ausente que nunca da acuse de recibo.

Vamos a examinar la misma situación en la Gráfica B. Aquí tenemos en Guillermo, la originación de una comunicación y tenemos al mismo José con un flujo de salida compulsivo. Guillermo dice: "¿Cómo estás?" y no se completa el ciclo porque José está tan ocupado en su propia conducta compulsiva que no se convierte en José' y nunca da a Guillermo la oportunidad de convertirse en Guillermo' y dar acuse de recibo.

Médicos Alternativos Colombianos

Consideremos ahora otra situación. Encontramos a José originando comunicaciones y a Guillermo, una persona que nunca origina comunicaciones. José no es necesariamente compulsivo u obsesivo al originar comunicaciones, pero Guillermo se inhibe al originarlas. Encontramos que José y Guillermo, al trabajar juntos, empiezan a llevar a cabo esta especie de actividad: José origina una comunicación, Guillermo la escucha, se convierte en Guillermo', la contesta y le da a José la oportunidad de convertirse en José'. Esto sigue bastante bien, pero tarde o temprano se atorará al violarse el ciclo en dos direcciones, ya que Guillermo nunca origina una comunicación.

Un ciclo de comunicación en dos direcciones funcionaría como sigue: José, al originar y completar una comunicación, puede entonces esperar que Guillermo le origine una comunicación, completando así lo que falta del ciclo de comunicación en dos direcciones. Guillermo

origina una comunicación, José la escucha, José' la contesta y Guillermo' le da acuse de recibo.

Tenemos así el ciclo normal de una comunicación entre dos terminales, pues en este caso, José es una terminal y Guillermo es una terminal y puede verse que la comunicación fluye entre dos terminales. Los ciclos dependen de que José origine una comunicación, Guillermo la escuche, Guillermo se convierta en Guillermo' y conteste esa comunicación y José le dé acuse de recibo a esa comunicación. Después Guillermo originaría una comunicación, José escucharía la comunicación, José' contestaría la comunicación y Guillermo' le daría acuse de recibo a esa comunicación.

Si ellos hicieran esto, independientemente del asunto que estuvieran tratando, nunca se meterían en una disputa y tarde o temprano llegarían a un acuerdo, aunque fueran hostiles entre sí. Sus problemas y sus diferencias se aclararían y estarían en buenas condiciones en su relación mutua.

Un ciclo de comunicación en dos direcciones se destruye cuando una de las terminales deja, en el momento en que le corresponde su turno, de originar comunicación. Descubrimos que en este asunto toda la sociedad tiene enormes dificultades. Está tan acostumbrada a la diversión enlatada, y tan inhibida para originar comunicaciones por padres que tampoco podían comunicarse y debido a la educación y a otras causas, que las personas están en un punto muy bajo en lo que se refiere a originar comunicación. Para empezar una comunicación es necesario, por principio de cuentas, originarla.

Encontramos así que las personas hablan, ante todo, de temas impuestos por causas externas. Ven un accidente y lo discuten, ven una película y la discuten. Esperan que una fuente externa les dé un motivo para conversar. Pero, dado que las dos terminales están en un nivel bajo en cuanto a originar comunicación, lo que también podría considerarse un nivel bajo en imaginación, descubrimos que estas personas, al depender de impulsos primarios externos, tienen una comunicación compulsiva o inhibidora en mayor o menor grado; y así, la conversación se desvía de forma rápida y marcada y puede acabar en extraordinarias hostilidades o conclusiones erróneas.

Supongamos que la falta de un impulso original o primario como causa, por parte de José, lo ha llevado a comunicarse de manera obsesiva o compulsiva; y vemos que está tan ocupado con su flujo de salida, que nunca tiene la oportunidad de escuchar a alguien que le hable, y de oírlo, no le contestaría. Guillermo, por otra parte, puede estar tan, tan

abajo como causa primaria (o sea, en un nivel tan bajo en cuanto a originar comunicación), que ni siquiera llega a convertirse en Guillermo', o si lo hace, nunca expone su propia opinión, desequilibrando con ello a José cada vez más y más hacia una comunicación aún más y más compulsiva.

Como puedes ver en estas gráficas, podrían originarse situaciones novedosas, como el problema de contestar obsesivamente o de manera inhibidora. Un individuo podría estar todo el tiempo contestando, justificando o explicando (que es lo mismo) sin que se le hubiera originado una comunicación primaria. Otra persona, como José' de la Gráfica A o Guillermo' de la Gráfica B, podría pasarse todo el tiempo dando acuses de recibo, aunque no le llegara nada a lo que dar acuse de recibo. Las manifestaciones más comunes y que más se observan, sin embargo, son: originación obsesiva y compulsiva, aceptación de la comunicación sin responderla y no dar acuse de recibo a lo que se contesta. Estos son los puntos en donde podemos encontrar flujos atorados.

Ya que comunicarse parece ser el único crimen en este universo, y dado que la única gracia salvadora de la persona es comunicarse, claramente se ve que siempre surgirán confusiones en la comunicación. Pero debemos comprender que ahora, felizmente, esto puede resolverse.

En este doble ciclo de comunicación los flujos se atorán cuando ocurre una escasez en:

1. Originación de la comunicación,
2. Recepción de la comunicación,
3. Contestación a una determinada comunicación,
4. Acuse de recibo a la contestación.

Puede verse, así, que tanto en la Gráfica A como en la Gráfica B, sólo hay cuatro partes que pueden volverse problemáticas, independientemente de la cantidad de manifestaciones peculiares que ocurran como resultado de ello.

Ejercicios de comunicación

EJERCICIOS DE ENTRENAMIENTO DE COMUNICACIÓN

Ahora que has descubierto los componentes de la comunicación y su fórmula, ¿cómo usas este conocimiento? ¿Cómo pones en práctica lo que acabas de estudiar sobre la fórmula de la comunicación? ¿Cómo aplicas las leyes de la comunicación con tal facilidad y naturalidad que casi parezcan ser parte de ti mismo? De hecho ¿cómo te vuelves efectivo en la comunicación?

Hay ejercicios que permiten a cualquier persona mejorar su nivel de destreza en la comunicación. Un ejercicio es un método de aprendizaje o entrenamiento en el cual una persona lleva a cabo un procedimiento una y otra vez con el fin de perfeccionar esa destreza. Esos ejercicios de comunicación llamados Rutinas de Entrenamiento o abreviado TRs (del inglés Training Routines) tratan las diversas partes de la fórmula de la comunicación.

Los TRs se desarrollaron originalmente para entrenar a los practicantes de Cienciología en la aplicación técnica de Cienciología, ya que para esta actividad es vital un alto nivel de destreza en la comunicación. Sin embargo, al ejercitar cada parte de la fórmula de la comunicación con estos TRs, se puede mejorar en gran medida la habilidad de cualquier persona para dominar el ciclo de comunicación y así, comunicarse mejor con los demás.

Al hacer estos ejercicios, aprenderás cómo lograr que los demás comprendan tu comunicación y cómo entender de verdad lo que ellos te dicen; cómo llegar a ser alguien que sabe escuchar; cómo guiar un ciclo de comunicación que tengas con otra persona y cómo reconocer y rectificar los errores en los ciclos de comunicación de los demás.

Todas estas destrezas son de un valor incalculable en la vida cotidiana. Sin importar qué ocupación tengas o a qué tipo de actividad te dediques la capacidad para comunicar con facilidad y certeza es esencial.

Una persona sola no puede hacer los TRs; debes hacerlos con la ayuda de alguien más. La manera de hacerlos es formar una pareja con otra persona para que ambos hagan los ejercicios juntos. Esto se hace turnándose, cuando hagas el ejercicio, la otra persona te ayuda a volverte diestro en ese ejercicio. Después cambian de posición y tu ayudas a la otra persona mientras ella hace el ejercicio. La acción de ayudar a otra persona con el ejercicio se llama *adiestramiento*.



Los ejercicios proporcionan instrucciones para los papeles de *estudiante* y *adiestrador*. Cuando practiques el ejercicio, a ti se te llama *estudiante*, y a la persona que te ayuda durante todo el ejercicio se le llama *adiestrador*.



No importa si empiezas primero como estudiante y tu compañero como adiestrador, o al revés. Ambos se turnan como estudiante y adiestrador, para que los dos realicen los ejercicios de principio a fin. Al

ayudarse mutuamente durante los TRs turnándose de esta forma, ambos son capaces de aprender por completo a usar el ciclo de comunicación.

Así que antes de empezar a hacer los TRs, encuentra a otra persona para que haga los ejercicios contigo turnándose de esta forma como estudiante y adiestrador.



Es muy importante que tú y tu compañero lean y comprendan por completo todos estos ejercicios antes de empezar a practicarlos. Después de los ejercicios hay otra sección que explica cómo adiestrar correctamente a la otra persona. También se debe estudiar y comprender por completo antes de empezar los ejercicios, ya que adiestrar es un procedimiento muy preciso. Es vital que se lleve a cabo un adiestramiento apropiado para lograr las mejores ganancias posibles de los TRs.

Cada TR tiene un *Número* y un *Nombre*, que sólo son denominaciones para referirse a ellos.

Las *órdenes* son las instrucciones orales que se usan para comenzar, continuar y detener el ejercicio que se adiestra, y las preguntas o declaraciones que se utilizan mientras se hace el TR.

En cada ejercicio también se especifica la *Posición* en que deben sentarse los que lo realizan.

La destreza de comunicación específica que trata de lograrse en cada TR se expone en el *propósito*.

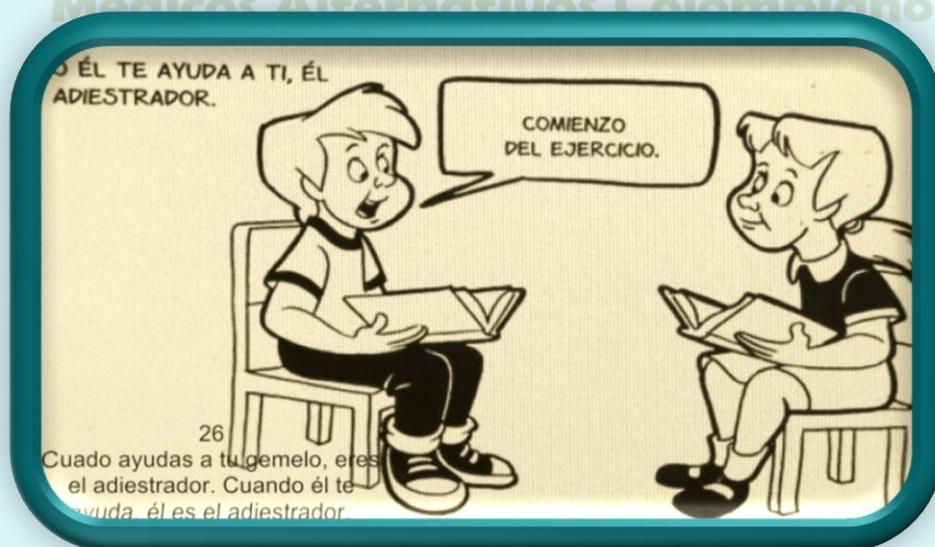
El *Énfasis* del entrenamiento resume cómo se debe hacer ese ejercicio e indica los puntos importantes que se deben recalcar o enfatizar durante el adiestramiento.

Se incluye el Diálogo en algunos de los ejercicios para indicar cómo se usan las diversas órdenes o preguntas durante el procedimiento. En Cienciología, la palabra Diálogo sólo significa el vocabulario especial de un ejercicio.

Cuando se hacen con esmero y exactamente como están escritos, estos ejercicios conducen a la comunicación con éxito.

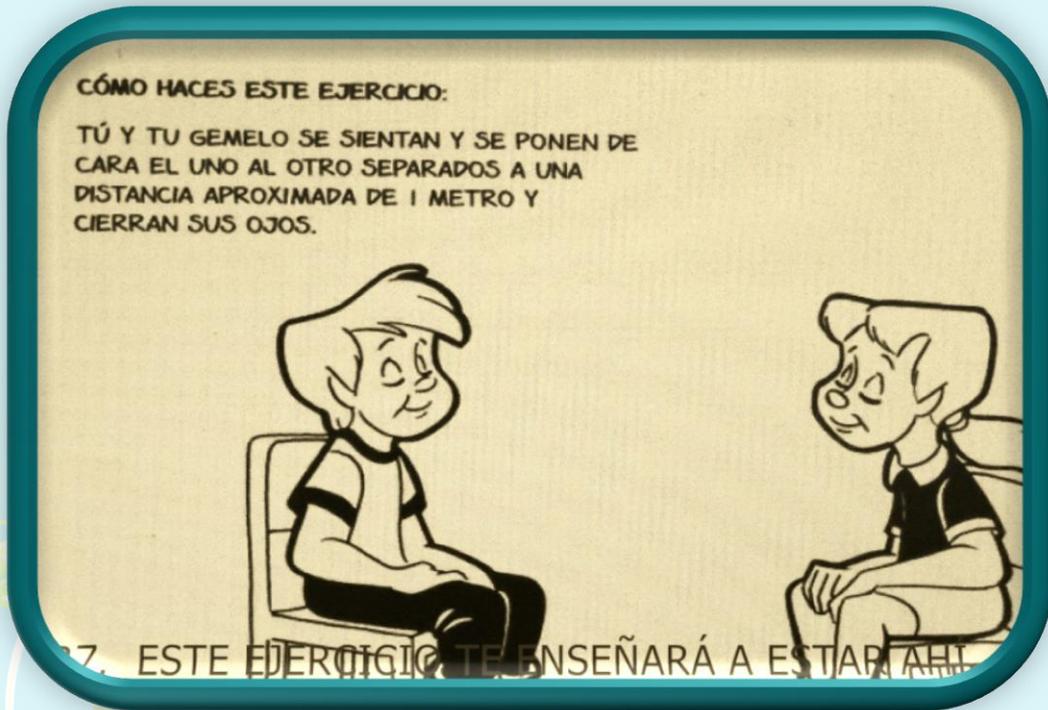
Haz lo siguiente:

1. Lee los ejercicios de las siguientes páginas de principio a fin así como la sección titulada Adiestramiento.
2. Encuentra a alguien para que sea tu compañero y puedan ayudarse mutuamente a terminar todos los ejercicios.
3. Haz que tu compañero lea todos los ejercicios y la sección sobre adiestramiento.
4. Decidan quién será el primero en adiestrar.
5. Luego comiencen con el primer ejercicio.



EJERCICIOS

NÚMERO: TR0 - Estar ahí



36

Nombre: Estar ahí. **Médicos Alternativos Colombianos**

Órdenes: El adiestrador dice: "Comienza" para empezar el ejercicio. El adiestrador usa: "Eso es todo," para terminar el ejercicio o para señalar un error al estudiante. Ejemplo: el estudiante se duerme: el adiestrador dice: "Eso es todo. Te dormiste. Comienza".

En este ejercicio y en todos los demás cuando el estudiante ha logrado el propósito del ejercicio, el adiestrador dice "Aprobado".

Aunque en realidad se necesita poco adiestramiento en este ejercicio, se requiere algo. El adiestrador comienza el ejercicio y hace que el estudiante continúe hasta que aprueba.

Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro, a una distancia cómoda (más o menos a un metro). El estudiante tiene los ojos cerrados.

Propósito: Entrenar al estudiante para que esté ahí con comodidad. La idea es lograr que el estudiante sea capaz de estar ahí con comodidad en una posición a un metro frente a otra persona; estar ahí y no hacer nada más que estar ahí.



Para comenzar una comunicación debes estar en un lugar desde el cual comunicar. Si no estás ahí, no serás capaz de comenzar de forma apropiada una comunicación. Estar ahí es un requisito para tener buena comunicación; no tiene mayor complejidad.

Como primer paso en este ejercicio el estudiante cierra los ojos para que le sea fácil estar ahí. Con los ojos cerrados, la persona no tiene el requisito adicional de confrontar a otra persona, así que sólo se acostumbra a estar ahí de manera relajada.

Énfasis del entrenamiento: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro. El estudiante tiene los ojos cerrados. No hay ninguna conversación. Éste es un ejercicio que se hace en silencio. No está permitido crisparse, moverse, o usar un "sistema" o métodos, o cualquier otra cosa añadida al hecho de estar ahí. Hacer algo con el cuerpo o apretar el respaldo de la silla con la espalda, en un esfuerzo por permanecer alerta, son ejemplos de sistemas o métodos que se usan en lugar de sólo estar ahí.

Por lo general, cuando se cierran los ojos se ve negrura o un área del cuarto. *Debes estar ahí con comodidad.*

El deber del adiestrador es mantener al estudiante alerta y haciendo el ejercicio.

Siéntate derecho en una silla de respaldo recto, haz el ejercicio hasta que no haya tendencia o deseo de retorcerte, reaccionar bruscamente, moverte o cambiar de posición. Si algo de lo anterior se activa, continúa el ejercicio hasta que se agote. Agotar significa que se continúa con el ejercicio hasta que ya no produzca reacción.

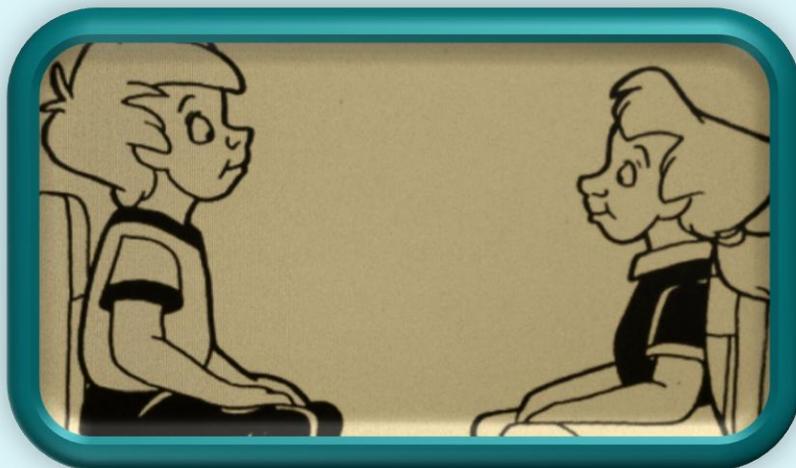
El estudiante debe hacer este ejercicio hasta que esté convencido por completo, y sin reservas, de que puede continuar sentado tranquilamente y con comodidad por un período indefinido, sin compulsión alguna por crisparse o moverse de un lado a otro, o tener que reprimir esas compulsiones.



Cuando puedas **ESTAR** ahí con comodidad y hayas alcanzado un *trunfo mayor estable*, se aprueba el ejercicio.

Por lo general, las personas experimentan muchas mejorías mientras hacen TRs, tales como mejor capacidad para confrontar y comunicar, percepciones más elevadas, etc. Se les llama triunfos ya que el estudiante quería mejorar sus destrezas de comunicación y su conciencia, y cada logro que conduce a este fin es, en sí, un *trunfo*. Un *trunfo mayor estable* significa que el estudiante alcanzó un punto en que puede hacer este ejercicio, y su destreza y capacidad para hacerlo son estables. Un *Triunfo mayor estable* es una ganancia significativa y duradera.

Número: TR0 – Confrontar



39

Nombre: Confrontar.

Confrontar se define como ser capaz de encarar. Cuando decimos que alguien confronta, significa que encara sin arredrarse (asustarse, intimidarse) o evadirse. La habilidad para confrontar es en realidad la habilidad para estar ahí con comodidad y percibir.

Órdenes: Adiestrador: "Comienza", "Eso es todo", "Fallo"

El adiestrador usa varios términos. El primero es: "Comienza", y en ese momento empieza el ejercicio. Cada vez que el estudiante no mantiene su posición, se desploma, se queda inconsciente, se crispa, sus ojos empiezan a vagar o en alguna forma demuestra una posición incorrecta, el adiestrador dice: "Fallo" y corrige la dificultad. Después dice: "Comienza" de nuevo y el ejercicio continúa. Cuando el adiestrador desea hacer observaciones, dice: "Eso es todo", corrige este punto y luego dice de nuevo: "Comienza".

Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro a una distancia cómoda (más o menos a un metro). Se miran el uno al otro.

Propósito: Adquirir la destreza de ser capaz de sentarse con tranquilidad y mirar a alguien sin tensión.

Este ejercicio es el siguiente nivel de destreza por encima de TR 0 - *Estar ahí*. Ahora también debe confrontar.



Realmente no es posible la comunicación si falta la capacidad de confrontar. ¿Alguna vez ha tratado de hablar con alguien que no le mira? Esa persona no lo está confrontando. La falta de capacidad de confrontar es una barrera para la verdadera comunicación.



Los movimientos bruscos y nerviosos, las tensiones, surgen de una falta de disposición para confrontar. Cuando se repara esa falta de disposición, tienden a desaparecer estas incapacidades.

Énfasis del entrenamiento: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro, no conversan ni se esfuerzan por ser interesantes. Se sientan, se miran uno al otro y no dicen ni hacen nada durante varias horas. El estudiante no debe hablar, agitarse, reírse tontamente, sentirse avergonzado o quedarse dormido.

Se encontrará que el estudiante tiende a confrontar con una parte del cuerpo, en lugar de sólo confrontar. Confrontar con una parte del cuerpo puede causar que esa parte del cuerpo duela o haga que se sienta incómodo. La solución es sólo confrontar y estar ahí.

La regla básica es que cualquier cosa que mantenga tenso al estudiante es aquello con lo que confronta. Si le empiezan a arder los ojos está confrontando con ellos. Si empieza a sacar el estómago y éste se pone tenso, está confrontando con el estómago. Si sus hombros, o incluso la parte posterior de su cabeza, se ponen tensos, está confrontando con los hombros o la parte posterior de la cabeza. Si sucediera esto, un adiestrador experto diría "Eso es todo", corregiría al estudiante y después empezaría de nuevo el ejercicio.

Un pestañeo no es un fallo en TR 0 y no es requisito "no pestañear". El adiestrador no debe prestar atención al pestañeo de una persona; sólo si la persona está confrontando o no.

Sin embargo, unos ojos desorbitados fijos no es algo natural y significa que el estudiante trata de confrontar con los ojos. En este caso, si el estudiante continúa, le llorarán los ojos, se le pondrán rojos y le dolerán. A un estudiante que tiene demasiados problemas con los ojos se le debe regresar a TR0 - Estar ahí y hacer que domine este ejercicio antes de volver a intentar hacer TR0-confrontar.

Como en el TR0-estar ahí, el estudiante no usa ningún sistema o método para confrontar que no sea sólo estar ahí. El ejercicio no tiene el nombre, correcto si confrontar significa hacer algo. La única acción es acostumbrar al estudiante para que esté ahí, con comodidad a un metro enfrente de otra persona, sin disculparse, moverse, sobresaltarse, avergonzarse o defenderse.

Continúa el ejercicio hasta que ya no tengas movimientos bruscos, momentos en que te arredres u otras manifestaciones; o tengas que suprimirlas (evitar que se conozcan o se vean). Todo lo que se active, se agotará.

El estudiante aprueba cuando puede simplemente estar ahí y confrontar, y ha alcanzado un triunfo mayor estable.

NUMERO: TR0 – Azuzar al toro

Nombre: Confrontar, azuzar al toro.

El término azuzar al toro significa encontrar ciertas acciones, palabras, frases, gestos o temas, que causen que el estudiante que hace el ejercicio se distraiga y reaccione a lo que hace el adiestrador. La expresión azuzar al toro se deriva del deporte inglés y español de azuzar, que incitar a los perros para ataquen a un toro encadenado.

42



Se encontrará que las personas tienen ciertas cosas que les hacen reaccionar de cierta forma. En Cienciología a esto lo llamamos botón: un ítem, palabra, frase, tema o área que causa una respuesta o reacción en la persona.



Por ejemplo, el adiestrador dice algo así al estudiante: "Tienes unas orejotas", El estudiante reacciona riendo sin control. Así el adiestrador encontró un botón en ese estudiante. Esto es azucar al toro.

Órdenes: Adiestrador: "Comienza", "Eso es todo", "Fallo".



Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro a una distancia cómoda (más o menos a un metro).

Propósito: Adquirir la destreza de ser capaz de sentarse con calma y mirar a alguien sin tensión y sin ser desviado, distraído o sin que te haga reaccionar de forma alguna lo que la otra persona dice o hace.



En el ejercicio previo con el adiestrador simplemente sentado en silencio, un estudiante aprende a confrontar. En TR0-Azucar al toro se incrementa aún más la capacidad del estudiante para confrontar y aprende a que no lo desvíen las acciones del adiestrador.

Esto aumenta la capacidad para estar ahí y enviar una comunicación a otra persona, en cualquier situación social o de la vida sin que nada lo distraiga.

Por ejemplo, ¿alguna vez has tenido la experiencia de hablar con alguien y quedarte sin saber qué decir o turbarte cuando la otra persona menciona algún otro tema? ¿Alguna vez has reaccionado de forma incontrolable a algo que otro dijo, aún en contra de tu propia voluntad? Este ejercicio puede incrementar tu habilidad para ser más causativo y tener control sobre todos los aspectos de la comunicación.

Énfasis del entrenamiento: Después de que el estudiante aprobó la rutina de entrenamiento previa y es capaz de estar ahí con comodidad, se puede empezar a "azucar al toro". El adiestrador señala

rigurosamente como fallo a todo lo que se ha agregue a estar ahí. Se da fallo de inmediato por movimientos nerviosos, parpadeos, suspiros, agitaciones, por cualquier cosa que no sea estar ahí, y se da la razón de ello.



Diálogo del adiestrador: El estudiante tose. Adiestrador: "¡Fallo! Tosiste. Comienza". Este es todo el diálogo del adiestrador como tal.

Diálogo de la persona a quien se confronta: El adiestrador puede decir o hacer lo que sea excepto abandonar la silla. Sin embargo, el adiestrador debe ser realista al adiestrar, dar condiciones y circunstancias reales o que puedan surgir en la vida diaria. El adiestrador no puede tocar al estudiante.

Se pueden encontrar y apretar con fuerza los botones del estudiante hasta que ya no produzcan reacción. Cualquier palabra que no sea de adiestramiento no puede recibir respuesta por parte del estudiante. Si el estudiante responde, el adiestrador actúa de inmediato como adiestrador (y se guía por el diálogo anterior).

El estudiante aprueba cuando puede estar ahí con comodidad sin que lo desvíe, lo distraiga o lo haga reaccionar en modo alguno lo que el adiestrador diga o haga, y alcance un triunfo mayor estable.

NUMERO: TR 1

Nombre: Hacer que llegue su comunicación



46

Propósito: Adquirir la destreza para hacer llegar una comunicación específica a un oyente y que la comprenda

¿Alguna vez has visto a alguien que simplemente continúa hablando sin siquiera saber si su comunicación se recibe o no? Lograr que se nos comprenda es una parte importante de la fórmula de la comunicación.

Órdenes: Se escoge una frase del libro Alicia en el País de las Maravillas (omitiendo decir los "él dijo") y se la lee al adiestrador. Esto se repite hasta que el adiestrador está satisfecho de que le llegó adonde está él.

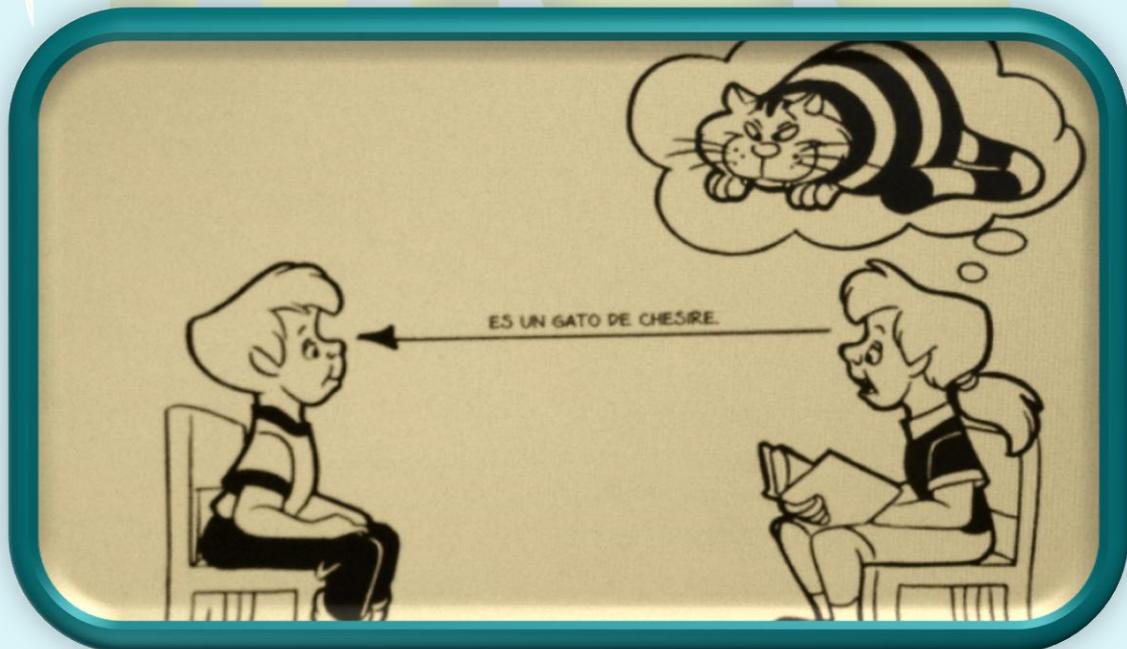
Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro a una distancia cómoda.

Énfasis del entrenamiento: La comunicación va del libro al estudiante y, como suya propia, al adiestrador. No debe ir del libro al adiestrador. Debe sonar natural y no artificial. La dicción (la forma de pronunciar las palabras) y la elocución (los gestos y el arte de hablar en público) no tienen nada que ver con esto, pero el volumen puede tener que ver.

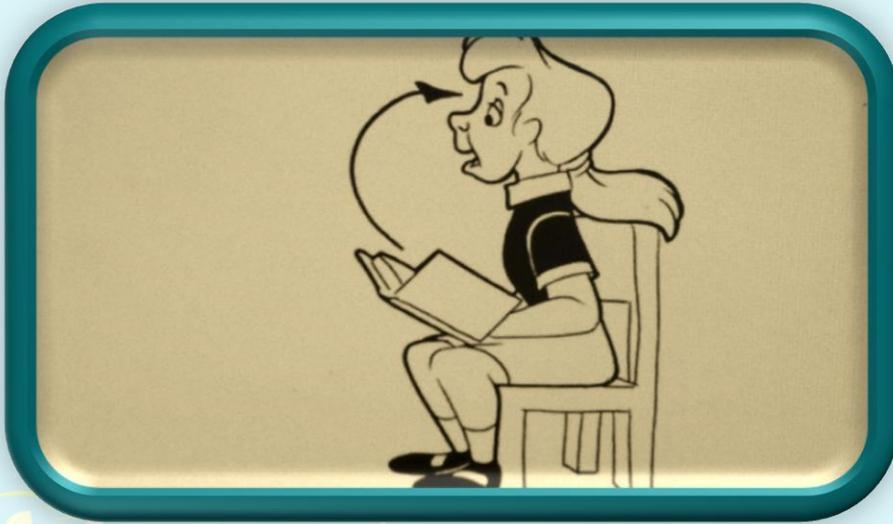


El adiestrador debe recibir la comunicación (o pregunta) con claridad y comprenderla antes que diga: "bien".

Usar el libro Alicia en el País de las Maravillas no tiene ningún significado especial. En este ejercicio dices algo de un libro en lugar de inventarlo.



Cualquier idea es tuya cuando la haces tuya. Cuando tomas una idea de un libro se vuelve tu idea; y después se le transmite como tuya, a otra persona. El ejercicio se adiestra de esta manera. La comunicación no es del libro al adiestrador. Es del libro al estudiante; y después el estudiante, al hacer suya esa idea, la expresa al adiestrador de tal forma que le llegue.



Sabemos de inmediato que una persona no puede comunicarse cuando no puede hacer este primer paso básico de tomar una idea, apropiarse de ella y después comunicarla a alguien más.



En el adiestramiento, queremos que el estudiante encuentre una frase en Alicia en el País de las Maravillas y después, al adoptarla como su propia idea, la comunique directamente al adiestrador.



Puede decir la misma frase una y otra vez, si lo desea, en cualquier forma que quiera decirla, hasta que el adiestrador le diga que cree que la comunicación le llegó.

Es la intención la que comunica, no las palabras. Cuando la intención de comunicarse con una persona llega hasta ella, la comunicación llegará.

La intención debe comunicar, y se debe comunicar en una unidad de tiempo. No es una repetición de la última vez que se repitió. Es nueva, fresca, y se comunica en tiempo presente. Una vez que la comunicación se transmite con éxito, entonces puede encontrar otra comunicación y comunicarla.

Diálogo: El adiestrador dice: "Comienza"; dice: "Bien" sin dar un nuevo comienzo si se recibe la comunicación o dice: "Fallo" si no se recibe. No se vuelve a usar "Comienza". "Eso es todo" se usa para detenerse para hablar sobre algo o para finalizar la actividad. Si se dio por terminada la sesión de ejercicios para hablar sobre algo, el adiestrador debe decir de nuevo: "Comienza" antes de reiniciarla.

Este ejercicio se aprueba sólo cuando el estudiante puede hacer llegar una comunicación con naturalidad, sin tensión, artificialidad, ademanes y gestos declamatorios, y cuando lo puede hacer con facilidad y tranquilidad.

NUMERO: TR 2

Nombre: Acuses de recibo



Un acuse de recibo es algo que se dice o hace para informar a otra persona que se ha notado, comprendido y recibido su declaración o acción.



Propósito: Adquirir la destreza de dar un acuse de recibo de forma total, completa y final a una declaración, observación o comentario, de tal manera que la persona que lo hace esté feliz con el hecho de que se recibió y comprendió por completo su comunicación, y no sienta necesidad de repetirla o continuarla.

El acuse de recibo es un factor de control en el ciclo de comunicación. Esto es cierto respecto a cualquier ciclo de comunicación en cualquier tipo de situación. La fórmula del control es comenzar, cambiar y parar. Si puedes comenzar algo, cambiarlo y pararlo, tienes el control de eso. Un acuse de recibo es un "paro". Por lo tanto, si alguien da un acuse de recibo apropiado a las comunicaciones de los demás, puede controlar la comunicación.

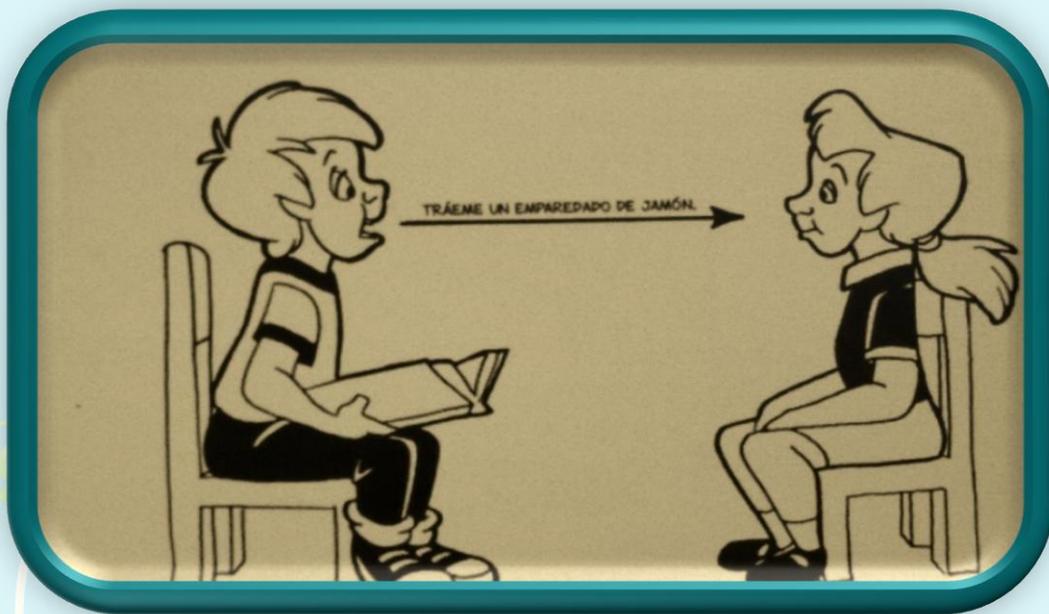
Si le dices a alguien: "Continúa" o "Sigue hablando", no le estarías dando acuse de recibo. El acuse de recibo perfecto comunica sólo esto: *he escuchado tu comunicación*. Es la señal de que has recibido la comunicación de la persona. No es la palabra la que termina un ciclo de comunicación, es la intención la que lo termina.

En la vida, es realmente muy terapéutico que una persona sepa que recibió un acuse de recibo.

Órdenes: El adiestrador lee líneas de Alicia en el País de las maravillas, omite los "él dijo", y el estudiante le da acuse de recibo de forma precisa y completa.

El estudiante dice: "Bueno", "Bien", "Está bien", "Escuché eso", *lo que sea*, siempre y cuando sea apropiado para la comunicación de la persona; de tal forma que, realmente se convenza a la persona que está enfrente, de que se le ha escuchado. El adiestrador repite cualquier línea que sienta que no recibió, en verdad, un acuse de recibo.

Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro, a una distancia cómoda.



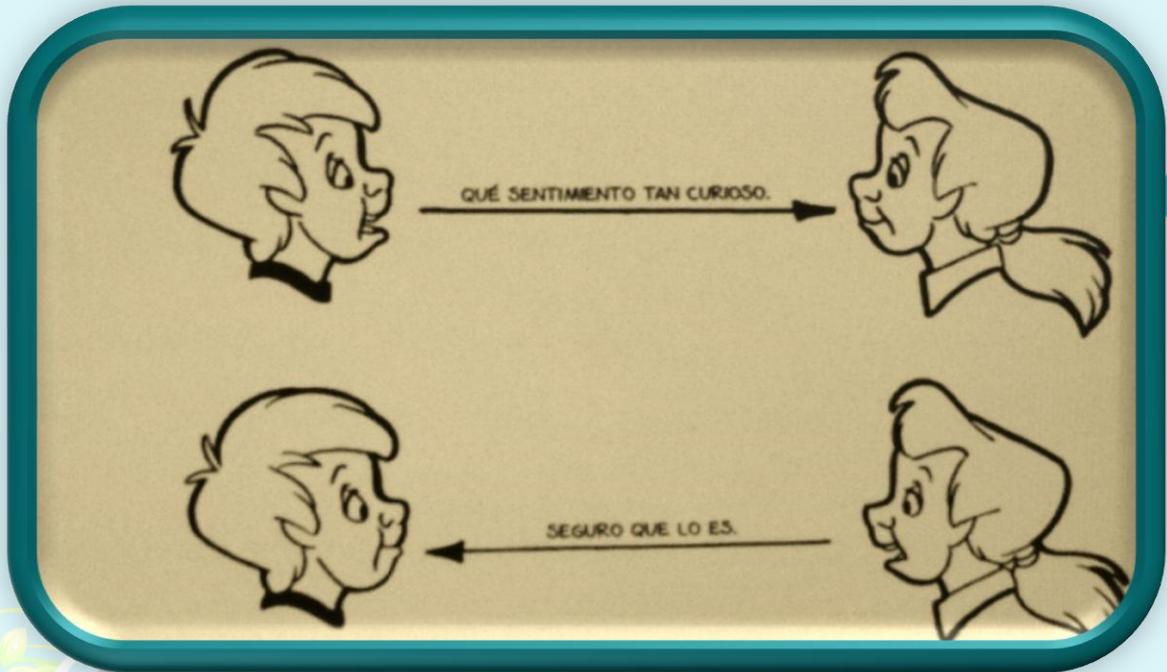
Énfasis del entrenamiento: El estudiante debe dar el acuse de recibo de tal manera que el adiestrador se convenza de que no es necesario repetir lo que dijo, sino que eso se recibió y se comprendió, por completo y de forma definitiva.

El estudiante logra ese objetivo al tener la intención de que el ciclo de comunicación termine en ese punto y terminándolo ahí.

Cualquier cosa que haga el estudiante para que esto suceda, es legítima, siempre y cuando no desanime o moleste al adiestrador. El estudiante da un acuse de recibo en forma apropiada a la comunicación del adiestrador y lo convence de que la recibió.

Pregunta al estudiante de vez en cuando lo que se dijo. Controla el acuse de recibo excesivo o insuficiente. Deja que el estudiante haga al principio lo que sea para hacer llegar el acuse de recibo, después iguálalo. Enséñale que el acuse de recibo es un paro, no el principio de un nuevo ciclo de comunicación o un estímulo para que la persona

continúe; y que el acuse de recibo debe ser apropiado para la comunicación de la persona. El estudiante no debe desarrollar el hábito de usar maquinalmente: "Bien", "Gracias" como los únicos acuses de recibo.



Otro punto de este ejercicio es enseñar además que uno puede fracasar en comunicar un acuse de recibo, puede fracasar en parar a una persona con un acuse de recibo deficiente o puede volarle la cabeza con un acuse de recibo excesivo.

Diálogo: El adiestrador dice: "Comienza", lee una línea y dice: "Fallo" cada vez que el adiestrador siente que ha habido un acuse de recibo inapropiado. El adiestrador repite la misma línea después de decir: "Fallo". "Eso es todo" se usa para detenerse, para hablar sobre algo o para finalizar la actividad. "Comienza" se debe usar para empezar de nuevo después de un: "Eso es todo".

Este ejercicio se aprueba sólo cuando el estudiante puede dar el acuse de recibo en forma total, completa y final a una declaración, observación o comentario; de tal manera que la persona que lo hizo, esté satisfecha de que su comunicación ha sido recibida y comprendida por completo, y no sienta necesidad de repetirla o continuarla.

NUMERO: TR 21/2

Nombre: Medios acuses de recibo

Un medio acuse de recibo es la forma de hacer que una persona continúe hablando haciéndole sentir que se le escucha.



Propósito: Adquirir la destreza de animar a alguien, que está hablando, para que continúe haciéndolo.

No es raro comunicarse con alguien que aparentemente terminó de hablar, pero que en realidad no ha terminado de decir lo que intenta decir. En consecuencia, se le puede dar un acuse de recibo antes de que termine y acabar cortando de golpe su comunicación. En casos como este, debes estar alerta, y notar cuando la persona tiene más que decir y no sólo dejar que la comunicación fluya hasta que termine por completo, sino animar a la persona a que continúe hablando de manera que en verdad pueda completar su comunicación.

Por ejemplo, puedes tener una conversación con alguien y querer que continúe hablando porque quieres saber más sobre lo que está diciendo. Un método para animarlo es emplear el medio acuse de recibo.

Órdenes: El adiestrador lee líneas de Alicia en el país de las Maravillas, omite los "él dijo", y el estudiante da medios acuses de recibo de tal manera que haga que el adiestrador continúe hablando. El adiestrador debe hacer declaraciones parciales que requieran de un medio acuse de recibo por parte del estudiante. El adiestrador repite cualquier línea a la que sienta que no se le dio un medio acuse de recibo.

Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro a una distancia cómoda.

Énfasis del entrenamiento: Enseñar al estudiante que un medio acuse de recibo es un estímulo para que una persona continúe hablando. Controle el acuse de recibo excesivo que hace que la persona deje de hablar. Además enseñale que el medio acuse de recibo es una forma de hacer que una persona continúe hablando al hacerle sentir que se le escucha.

El estudiante asiente con la cabeza, o da medios acuses de recibo, de tal manera que consigue que el adiestrador continúe hablando. El estudiante no debe usar expresiones directas como "Sigue" o "Continúa" para lograr su propósito. Se emplean medios como sonreír, afirmar con la cabeza y otros. El adiestrador debe sentirse persuadido a continuar hablando.

Se da fallo y se empieza de nuevo el ejercicio por cualquier acuse de recibo total que termine el flujo de comunicación y por no verse o actuar de forma que invite al adiestrador a continuar hablando.

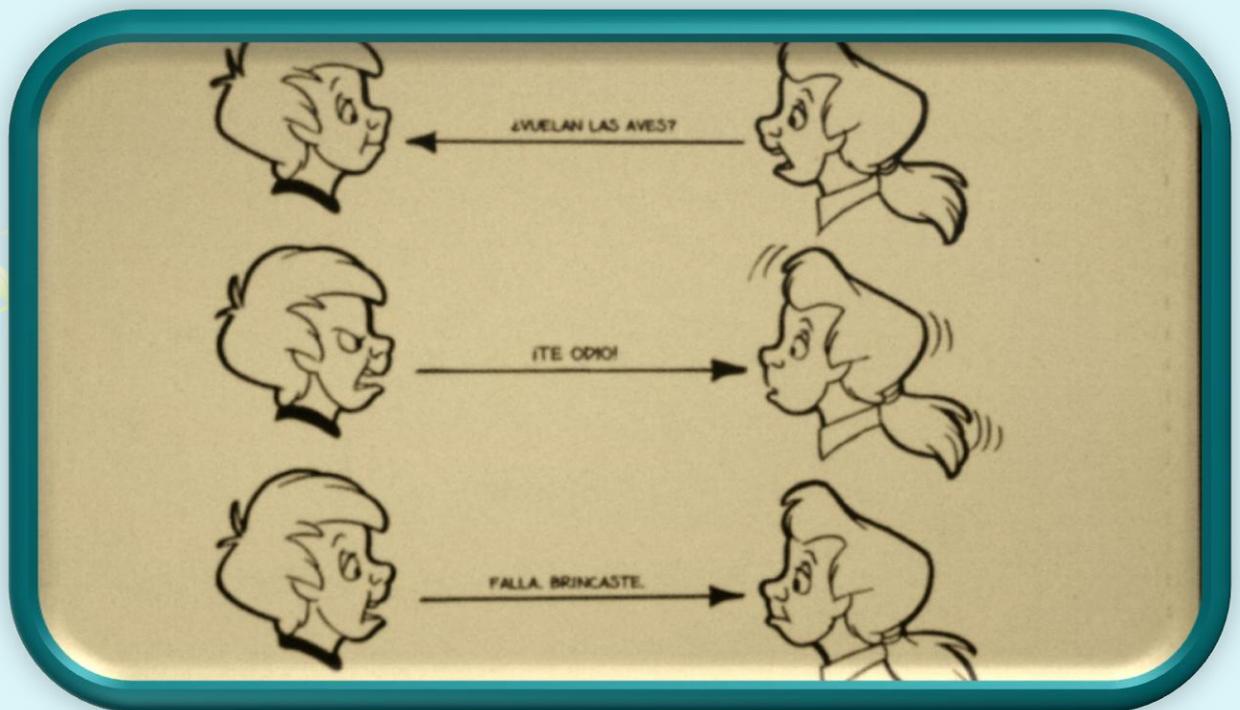
Diálogo: El adiestrador dice: "Comienza", lee una línea y dice: "Fallo" cada vez que siente que se dio un medio acuse de recibo inapropiado. El adiestrador repite la misma línea después de decir: "Fallo" hasta que el

estudiante da un medio acuse de recibo apropiado. "Eso es todo" se puede usar para detenerse para hablar sobre algo o para finalizar el ejercicio. El adiestrador debe decir: "Comienza" otra vez para continuar si se detuvo para hablar sobre algo'

El ejercicio se aprueba cuando el estudiante tiene confianza en que puede causar a voluntad que otra persona continúe hablando.

NUMERO: TR 3

Nombre: Lograr que se responda una pregunta.



Propósito: Adquirir la destreza de lograr que se conteste a una sola pregunta exacta a pesar de las distracciones.

¿Alguna vez ha hecho una pregunta sin recibir una respuesta? Puede ser molesto, ya que el ciclo de comunicación está incompleto y queda suspendido.

En situaciones sociales o de otro tipo, es importante ser capaz de lograr que se responda a su pregunta y completar ciclos de comunicación. Este ejercicio te da esa habilidad.

Órdenes: "¿Nadan los peces?" o "¿Vuelan las aves?"

Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan a una distancia cómoda.

Énfasis del entrenamiento: Una pregunta y el acuse de recibo del estudiante a la respuesta en una unidad de tiempo que entonces termina. Impedir que el estudiante se desvíe y varíe la pregunta.

Se da fallo al estudiante si no puede obtener respuesta a la pregunta que hizo, si no puede repetir la pregunta exacta, si hace Q y A por las divagaciones que hace el adiestrador.

Q y A es la abreviatura de "Pregunta y Respuesta" (del inglés Question and Answer). Significa no obtener respuesta a su pregunta, no completar algo o desviarse del curso de acción que uno se había propuesto. Ejemplo: pregunta: "¿vuelan las aves?" Respuesta: "No me gustan las aves". Pregunta: "¿Por qué no?" Respuesta: "porque son sucias". Esto es Q y A; no se respondió a la pregunta original, se abandonó y la persona que hizo la pregunta se desvió. Se puede decir que hizo Q y A.

Cada vez que se repite una pregunta, esta existe, en teoría y en esencia, en su propio momento de tiempo y se pronuncia por sí misma en tiempo presente y con su propia intención.

Cuando un estudiante actúa como una máquina, simplemente repitiendo la pregunta una y otra vez, ahí no existe intención. En consecuencia, al repetir una pregunta, se debe expresar en tiempo presente, como es, con su intención. Si siempre se expresa una pregunta en tiempo presente, se puede volver a decir una y otra vez sin problema alguno. Si una pregunta se repite una y otra vez sin una nueva intención, se vuelve ardua.

Diálogo: El adiestrador usa: "Comienza" y "Eso es todo" como en los TRs anteriores. Después de empezar, el adiestrador no está obligado a responder a la pregunta del estudiante, sino que puede dar una respuesta tipo comentario que en realidad no responda a la pregunta, para desviar al estudiante. Con frecuencia, el adiestrador debe responder la pregunta que hace el estudiante. Ejemplo:

Estudiante: "¿Nadan los Peces?"

Adiestrador: "Sí".

Estudiante: "Bien".

Con menor frecuencia, el adiestrador trata de arrastrar al estudiante a hacer Q y A o molestarlo. Ejemplo:

Estudiante: "¿Nadan los Peces?"

Adiestrador: "¿No tienes hambre?"

Estudiante: "Sí".

Adiestrador: "Fallo".

Cuando no se responde a la pregunta, el estudiante debe repetir la pregunta hasta obtener una respuesta. Se da fallo a cualquier cosa, excepto a la pregunta y el acuse de recibo. Se da fallo si el estudiante repite innecesariamente la pregunta. Se da fallo si la pregunta se expresa de forma insatisfactoria (es decir, falta de intención). Se da fallo a un acuse de recibo deficiente. Se da fallo al Q y A (como en el ejemplo). Se da fallo si el estudiante se molesta o se confunde. Se da fallo si el estudiante da la siguiente orden con un largo retardo de comunicación.

Se da fallo a un acuse de recibo tajante o prematuro. Se da fallo a la falta de acuse de recibo (o con un claro retardo de comunicación).

Cualquier palabra del adiestrador, excepto una respuesta a la pregunta, "Comienza", "Fallo", "Bien" o "Eso es todo", no debe tener influencia alguna en el estudiante, excepto para hacer que repita la pregunta.

No se puede usar: "Comienza", "Fallo", "Bien" y "Eso es todo" para confundir o hacer caer en una trampa al estudiante. Puede hacerse cualquier otro tipo de declaración. El adiestrador no debe usar declaraciones introvertidas como: "Acabo de darme cuenta de algo". Todas las declaraciones que "el adiestrador usa para distraer" deben relacionarse con el estudiante, no con el adiestrador, y deben estar ideadas para despistar al estudiante y hacer que pierda el control o el hilo de lo que está haciendo. El trabajo del estudiante es mantener el ejercicio en marcha a pesar de lo que sea, usando sólo la pregunta o el acuse de recibo. Si el estudiante hace algo que no sea lo anterior, es un fallo y el adiestrador debe decirlo.

El estudiante aprueba este ejercicio cuando puede lograr que se conteste a su pregunta de forma constante, a pesar de las distracciones.

NUMERO: TR 4

Nombre: Resolución de originaciones

Definición: como se usa en este ejercicio, la palabra originación significa algo que una persona dice voluntariamente, o que hace de forma inesperada, en relación a ella misma, sus ideas, reacciones o dificultades.

59



Médicos Alternativos Colombianos

Propósito: Enseñar al estudiante a no quedarse sin saber que decir, a no sorprenderse, a no ser desviado por las originaciones de otra persona y a que pueda mantener buena comunicación durante toda una originación

Es frecuente que las personas digan las cosas más asombrosas y te tomen completamente por sorpresa.



Casi todas las discusiones que has tenido se debieron a que no manejaste una originación. Si una persona entra, te dice que aprobó el curso completo con la máxima calificación en la escuela tu le dices lo hambriento que estás, te encontrarás metido en una pelea. Esta persona se siente ignorada.

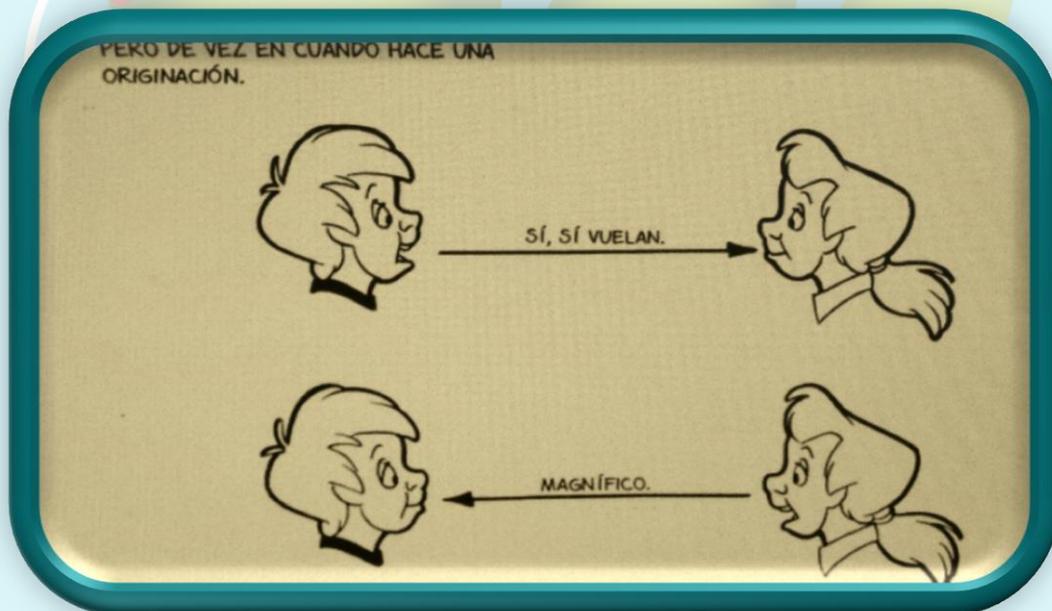
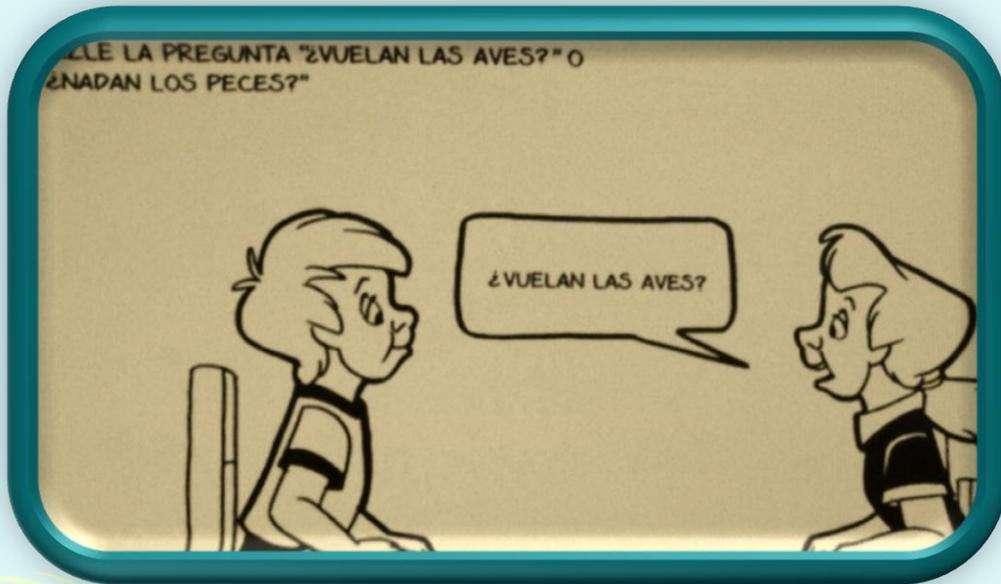
Resolver o manejar una originación simplemente consiste en decirle a la otra persona que has escuchado lo que ella dijo. A esto se le podría llamar una forma de acuse de recibo, pero no lo es; es la fórmula de la comunicación en reversa. La persona con la que estabas hablando es ahora el punto causa de la comunicación y te está hablando. Así que ahora tienes que manejar esta originación y recuperar tu papel como punto causa para completar el ciclo de comunicación original.

Órdenes: El estudiante pregunta al adiestrador: "¿Nadan los peces?" o "¿Vuelan las aves?" El adiestrador responde, pero de vez en cuando hace comentario sorprendentes que saca de la Hoja de originaciones preparada que se proporciona en las páginas siguientes. El estudiante debe manejar las originaciones a satisfacción del adiestrador.

Posición: El estudiante y el adiestrador se sientan uno frente al otro a una distancia cómoda.

Énfasis del entrenamiento: Se enseña al estudiante a escuchar una originación y hacer tres cosas: (1) comprenderla; (2) darle acuse de

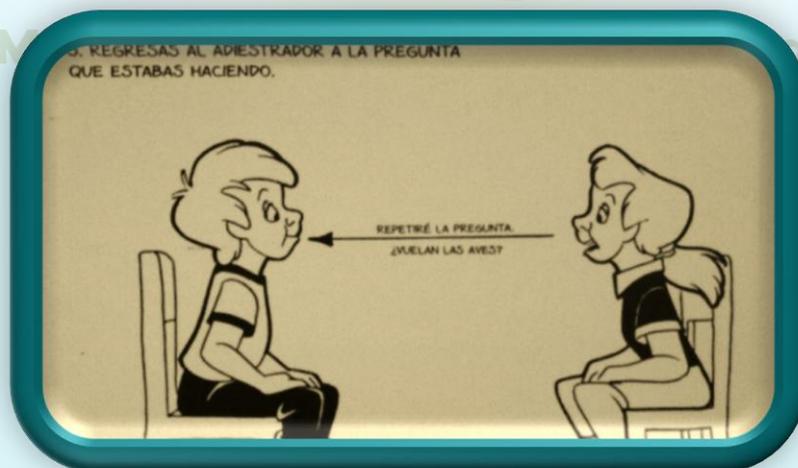
recibo; y (3) regresar a la persona al ciclo de comunicación original de forma que pueda completarse. Si el adiestrador siente brusquedad, que se consume demasiado tiempo o que falta comprensión, corrige al estudiante para que lo maneje mejor.





Diálogo: Todas las originaciones se refieren al adiestrador, sus ideas, reacciones o dificultades ninguna se refiere al estudiante. Por lo demás, el diálogo es el mismo que en las rutinas de entrenamiento anteriores. Lo que dice el estudiante se rige por: (1) clarificar y comprender la originación, (2) dar acuse de recibo a la originación, (3) Repetir la pregunta. Todo lo demás es un fallo.

Se debe enseñar al estudiante a evitar que ocurran molestias y a diferenciar, entre un problema vital referente a la persona y un simple esfuerzo por desviarlo. Se dan fallos si el estudiante hace algo aparte de (1) comprender; (2) dar acuse de recibo; (3) regresar a la persona al ciclo de comunicación original.



Como en el TR anterior, el adiestrador puede hacer comentarios personales referentes al estudiante. Es un fallo que el estudiante no

diferencie este estos comentarios (al tratar de manejarlos) y las originaciones del adiestrador sobre sí mismo.

Que el estudiante no persista siempre es un fallo en cualquier TR, pero en este lo es aún más. El adiestrador no siempre debe leer de la Hoja de Originaciones para originar, sino que puede inventar su propia originación, y no siempre mirar al estudiante cuando va a hacer un comentario. Originar significa hacer una declaración u observación que alude al estado del adiestrador o a sus preocupaciones, sentimientos, actitudes' etc" inventadas. Por comentario se quiere decir una declaración u observación dirigida sólo al estudiante o a la habitación. El estudiante maneja las originaciones y hace caso omiso de los comentarios. Ejemplo:

Estudiante: "¿Vuelan las aves?"

Adiestrador: "Sí".

Estudiante: "Gracias"

Estudiante: "¿Vuelan las aves?"

Adiestrador: "Ayer fui a Pescar"

Estudiante: "Gracias por hacérmelo saber. ¿Vuelan las aves?"

Adiestrador: "Sí vuelan"

Estudiante: "Muy bien"

Cuando el estudiante puede manejar las originaciones con suavidad, sin que se sorprenda o se desvíe y puede mantener buena comunicación durante toda la originación, aprueba este ejercicio.

HOJA DE ORIGINACIONES

Tengo un dolor en mi estómago.

La habitación parece más grande.

Mi cuerpo se siente pesado.

Tuve un tirón en la pierna.

Siento que me estoy hundiendo.

Los colores de la habitación son más brillantes.

Siento la cabeza ladeada.

Me siento de maravilla.

Tengo una horrible sensación de temor.

Eres el primer auditor que haya prestado atención a mi caso.

Creo que me salí de mi cuerpo.

Me acabo de dar cuenta que he tenido un dolor de cabeza durante años.

Esto es una tontería.

Me siento muy confundido.

He tenido una sesión muy buena ayer.

Tengo un dolor agudo en la espalda.

¿Cuándo vamos a hacer algo de procesamiento?

Me siento más ligero de alguna manera.

No te lo puedo decir.

Me siento muy mal, como si hubiera perdido algo, o algo así.

WOW-No sabía eso antes.

La habitación parece estar oscureciendo.

Oye, esto realmente funciona.

Me siento muy tenso.

Seguramente eres un buen Auditor.

Esa pared parece moverse hacia mí.

Si me das esa orden de nuevo, te voy a dar una trompada.

Siento que algo me golpeó en el pecho.

Tienes una oficina agradable aquí.

Me siento caliente por todas partes.

Por cierto, he ganado el torneo de tenis ayer.

Mi cabeza se siente como si tuviera una banda apretada alrededor de ella.

¿Cuándo vas a cortarte el pelo?

Me parece ver la pared detrás de mi cuerpo.

Este proceso vale la pena el costo.

Me siento como si estuviera encerrado de alguna manera.

¿Quién va a ganar la final de Copa?

Parece como si yo fuera tan alto como este edificio.

Esta silla es tan cómoda que podría dormir.

Me siento como si pudiera de repente romper algo.

Sigo pensando en el policía que me sonó su silbato esta mañana.

Puedo ver facsímiles mejor ahora.

Las cosas de repente se ven mucho más brillantes.

¿Todavía no terminamos con esto?

Me siento como si estuviera flotando.
Parece como si la pared se estuviera derrumbando sobre mí.
Esa pared se ve muy delgada.

¿Cuánto tiempo tenemos que hacer este proceso?
¡AY, AY AY!.

Me hormiguea la cara.
Me está dando sueño.

Esta es la primera vez que he estado en sesión.
Me muero de hambre. Vamos a almorzar.

Recuerdo una vez que me caí y me lastime mi tobillo.
¿Puedo fumar?

¿Qué tiene esto que ver con religión?
De repente, estoy tan cansado.

Todo se está poniendo borroso.
¿A qué hora terminamos?

Pensé que íbamos a usar Dianética.
¿Está balanceándose este cuarto?

¿Cuánto tiempo más tenemos que recorrer este proceso?
Tu eres un, con mucho, el peor de los auditores que he tenido.
Tus ojos apestan.

Acabo de darme cuenta de lo equivocado que he estado toda mi vida.

¿Estos procesos funcionan de manera diferente en hombres que en las mujeres?

Siento que hay una telaraña en mi cara.
Mi rodilla izquierda me duele.

¡Me siento tan ligero!

¿No está haciendo cada vez más calor aquí adentro?
Acabo de recordar la primera vez que fui a nadar.

Mi espalda ha dolido así durante años.

¿Cuánto pesas?
¿Eres aclarado?

¿Puedes hacer que tu cuerpo se levante en el aire?
Como que me duele todo. ¿Eso es un somático?, ¿no?

¿Cuántos engramas te han agotado?

¿Qué es esto de "Ayudas" que tanto se habla?

¿Cómo me vas a probar a mí que tengo un alma?

Siento ganas de suicidarme.

¿Cuánto tiempo me tomará llegar a aclararme?

Me di cuenta de lo terrible que mi madre era en realidad.

¿Eres casado?

Toma mi mano.

Siento tanta soledad.

¿Cuántas horas has sido procesado?

Siento que no puedo hablar.

Mi cuerpo Empieza a temblar.

Me duelen las costillas.

Me siento igual que cuando fui atropellado por el coche.

Todo parece estar oscureciendo.

¿Podemos parar y hablar un rato?

¿No te cansas de escuchar a alguien como yo?

¿Puedes hacer a mi cabello rizado?

¿Cuánto tiempo me tomará perder 20 libras?

Dame un beso.

Tú eres mi marido reencarnado de hace 20.000 años.

¿Por qué hablas tanto?

Ese último proceso no está agotado. Estoy harto.

Estás muerto.

Estoy muerto.

Estamos todos muertos.

Me encanta la muerte.

Mátame.

Me golpearon.

No, No, no, no, ¡NO!!!!

Voy a vomitar en ti si no te detienes.

Me encanta la forma en que manejas las originaciones.

Eres un encanto.

ADISTRAMIENTO

El adiestramiento es una tecnología en sí misma, una parte vital del estudio. Tú y tu compañero deben comprenderlo por completo antes de comenzar a ejercitar cualquiera de los TRs.

El buen adiestramiento puede ser la diferencia entre avanzar en un ejercicio con excelentes resultados para un estudiante, o no avanzar en el ejercicio en absoluto.

Para ayudarte a desempeñar tu función como adiestrador lo mejor posible, encontrarás a continuación algunos datos que te ayudarán:

1. Adiestra con un propósito.

Cuando estés adiestrando a alguien, ten como meta el propósito de que el estudiante aprenda el ejercicio de entrenamiento correctamente; debes ser determinado al trabajar para lograr esta meta. Siempre que como adiestrador corrijas al estudiante, no lo hagas sin razón, sin propósito. Ten en mente el propósito de que el estudiante obtenga una mayor comprensión del ejercicio de entrenamiento, y que lo haga al máximo de su capacidad.

2. Adiestra con realidad.

Se realista al adiestrar. Cuando le digas una originación al estudiante, haz que realmente sea una originación, no sólo algo que la hoja dice que debes decir; de manera que sea como si el estudiante tuviera que manejarla exactamente como la dijeras en condiciones y circunstancias reales. Sin embargo, esto no significa que sientas realmente aquello que le estás haciendo llegar al estudiante, como cuando le dices: "Me duele la pierna". No significa que te deba doler la pierna; pero debes decirlo de manera que comunique al estudiante que te duele la pierna. Algo más sobre esto es no usar ninguna experiencia de tu pasado para adiestrar. Se creativo en tiempo presente.

3. Adiestra con una intención.

Todo el adiestramiento que hagas debe tener la intención de que, al final del ejercicio, el estudiante sea consciente de que lo está haciendo mejor que como lo estaba haciendo al principio del mismo. El estudiante debe tener la sensación de que ha logrado algo en el ejercicio de entrenamiento, no importa lo poco que sea. Mientras adiestras, tu intención es, y siempre debe ser, que el estudiante que estás adiestrando sea una persona más capaz y tenga una mayor comprensión de aquello en lo que se le está adiestrando.

4. Al adiestrar, ocúpate sólo de un punto a la vez.

Por ejemplo, al usar TR 4, si el estudiante llega a la meta fijada para TR 4, entonces comprueba, uno a uno, los TRs anteriores. ¿Te está confrontando? ¿Te origina la pregunta cada vez como si fuese propia y realmente tiene la intención de que la recibas? ¿Sus acuses de recibo terminan los ciclos de comunicación?, etc. Pero sólo adiestra estos aspectos de uno en uno, nunca dos o más a la vez. Asegúrate de que el estudiante hace correctamente cada punto en el que lo adiestres,

antes de pasar al siguiente paso de entrenamiento. Cuanto mejor haga el estudiante un ejercicio en particular o determinada parte de un ejercicio; tu, como adiestrador, debes exigir un nivel más alto de habilidad. Esto no significa que "nunca debas estar satisfecho". Significa que la persona siempre puede mejorar, y una vez que hayas alcanzado cierto nivel de capacidad, entonces trabaja hacia un nuevo nivel.

Si encuentras que el estudiante tiene problemas con uno de los ejercicios, lo primero que se debe hacer es ponerlo a leer el texto del ejercicio, encontrar cualquier palabra que no comprenda por completo y buscarla en el diccionario. Si esto no remedia la situación, verifica si está atorado en uno de los ejercicios anteriores. Si encuentras que es así, debes regresar al primero en el que está atorado y hacer que lleve a cabo el ejercicio, de principio a fin, hasta que lo apruebe. Una vez que haya hecho esto, empieza con el siguiente ejercicio y hazlo hasta que lo apruebe y sigue avanzando de nuevo hasta los últimos.

Como adiestrador, siempre debes trabajar hacia un adiestramiento mejor y más preciso. Nunca te permitas hacer un trabajo descuidado de adiestramiento, ya que estarías causando a tu estudiante un perjuicio, y dudamos que te gustase recibir ese mismo perjuicio cuando seas el estudiante.

Al adiestrar, nunca des una opinión como tal, siempre debes dar tus instrucciones como una afirmación directa, en vez de decir: "creo que" o "Bien, quizá pueda ser de este modo", etc.

Como adiestrador, eres el principal responsable del ejercicio y de los resultados que obtiene el estudiante.

Médicos Alternativos Colombianos

De vez en cuando, el estudiante, si hace algo mal, empezará a encontrar excusas y a justificar lo que hace. Te dará razones y "porqués" Hablar extensamente sobre eso no consigue demasiado. Lo único que sí logra las metas del TR y resuelve cualquier diferencia, es hacer el ejercicio. Llegará más lejos haciéndolo que hablando respecto a él.

En los ejercicios de entrenamiento, el adiestrador debe usar el material que aparece en los apartados de: "Énfasis del entrenamiento" y "Propósito"

En ocasiones, estos ejercicios tienden a molestar al estudiante. Existe la posibilidad de que durante un ejercicio, el estudiante se enfade o se moleste. Si esto sucediera, el adiestrador debe ayudarlo a superar la molestia, en lugar de terminar el ejercicio y dejar al estudiante angustiado. En ese caso, dejar al estudiante así, realmente le causará

más trastorno que hacerle pasar a través del ejercicio. La intención del ejercicio es enseñar al estudiante a comunicar, cualquier molestia es puramente incidental en lo referente al ejercicio y no desempeña papel alguno en él.

Hay un pequeño detalle que casi todos olvidan, y es el decirle al estudiante que hizo bien el ejercicio o que ha hecho un buen trabajo en un paso determinado. Además de corregir lo que se hace mal, también hay que elogiar lo que se hace bien.

Di: "Fallo" categóricamente al estudiante por cualquier cosa que signifique "auto-adiestramiento" (cuando el estudiante trata de corregirse a sí mismo).

La razón es que el estudiante tenderá a introvertirse (a mirar hacia adentro) y prestará demasiada atención a como lo está haciendo y a lo que está haciendo, en lugar de simplemente hacerlo.

Como adiestrador, mantén tu atención en el estudiante, en como lo está haciendo; no te intereses tanto en lo que estás haciendo que descuides al estudiante y no se dé cuenta de su capacidad o incapacidad para hacer el ejercicio correctamente. Es fácil hacerse el "interesante" con el estudiante, hacerle reír y jugar un poco. Pero tu principal trabajo como adiestrador es ver qué tan bueno puede llegar a ser el estudiante en cada ejercicio de entrenamiento, en eso es en lo que debes poner tu atención; en eso, y en qué tan bien lo hace.

El progreso del estudiante depende en gran medida de lo estándar del adiestramiento. Los buenos resultados producen personas mejores.

Una vez que tú y tu compañero comprenden el adiestramiento, están listos para ejercitar los TRs. Hacer estos ejercicios, exactamente como se describen, es la clave para dominarlos con éxito.

Se requieren horas y horas de práctica en estos ejercicios para perfeccionarlos, pero es un tiempo bien empleado. Cada TR se lleva a cabo hasta que el estudiante alcanza el propósito del ejercicio y puede hacer ese TR.

Un estudiante puede pasar muchas horas en cualquier TR antes de alcanzar el punto en que realmente adquiere la destreza de ese TR y la conserve. Esto es particularmente cierto en TR 0 - Estar ahí, TR 0 - Confrontar y TR 0 - Azuzar al toro.

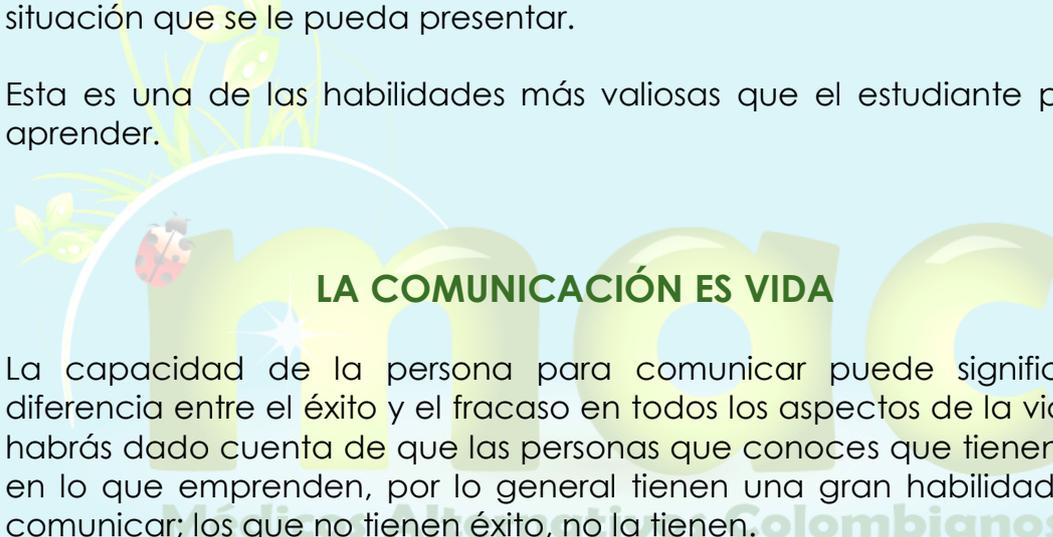
Hay un TR que requiere de un tiempo específico para aprobarse; en TR 0 - Confrontar, el estudiante debe hacer el ejercicio hasta que llegue al punto de poder hacerlo, con comodidad, por dos horas sin interrupción.

El adiestrador trabaja con el estudiante en un TR particular hasta el punto en que el estudiante alcanza una mayor habilidad para hacer bien el ejercicio.

Sin embargo, es mejor hacer los TRs de principio a fin varias veces, del TR 0 - Estar ahí al TR 4 en secuencia, haciéndolos cada vez más duros en lugar de quedarse en uno para siempre o que el adiestrador sea tan exigente al principio que el estudiante se vaya en picado.

Con un adiestramiento duro pero justo que se lleva a cabo en un gradiente apropiado, el estudiante completará estos TRs con certeza en su capacidad para aplicar la fórmula de la comunicación en cualquier situación que se le pueda presentar.

Esta es una de las habilidades más valiosas que el estudiante pueda aprender.



LA COMUNICACIÓN ES VIDA

La capacidad de la persona para comunicar puede significar la diferencia entre el éxito y el fracaso en todos los aspectos de la vida. Te habrás dado cuenta de que las personas que conoces que tienen éxito en lo que emprenden, por lo general tienen una gran habilidad para comunicar; los que no tienen éxito, no la tienen.

La comunicación no es sólo una manera de progresar en la vida, es el corazón de la vida. Es, por una diferencia de miles por ciento, el factor principal para comprender la vida y vivirla con éxito.

Instintivamente reverenciamos al gran artista, al pintor o al músico; y la sociedad, como un todo, no los considera como Seres ordinarios, y no lo son. Pero comprender y usar con destreza la comunicación no es algo que esté reservado sólo para el artista, es algo que está disponible para cualquiera.

Al examinar el tema completo de la comunicación, si se mira con atención, es posible descubrir que alrededor de uno hay pocas personas que en verdad se están comunicando; sin embargo hay muchas personas que creen que se comunican pero que no lo hacen.

A veces parece que es mejor no comunicarse que comunicar, pero en realidad eso nunca es así. La comunicación es el solvente para cualquier problema humano. Una comprensión de lo que es en sí la comunicación no estaba disponible antes de Cienciología.

Un conocimiento completo de la fórmula de la comunicación y una comprensión de cómo se puede reconocer y corregir cualquier dificultad en su aplicación, son herramientas vitales para vivir con éxito.

El conocimiento y los ejercicios que contienen este curso, te iniciarán en el camino del éxito. Se puede alcanzar un nivel profesional de destreza en comunicación, en el Curso de TRs Profesionales Hubbard.

La comunicación es vida.

Sin ella, estamos insensibles a todo.

Estamos vivos, al grado en que podemos comunicar. I

EJERCICIOS PRACTICOS.

Estos son ejercicios que se relacionan con la comunicación. El Hacerlos Te ayudará a incrementar la comprensión que tienes de los conocimientos que contiene este curso.

1. Mira a tu alrededor y observa ejemplos de las diferentes partes de la comunicación; toma nota de qué partes se usan y cuáles no, en las conversaciones que observes (lo que incluye intención, atención, duplicación, comprensión y si las personas involucradas realmente son puntos causa o puntos de recepción). Continúa observando comunicaciones a tu alrededor hasta que puedas identificar con facilidad las diversas partes de la comunicación e identificar cualquier parte que esté ausente o que no se use correctamente.

2. Fíjate en los acuses de recibo en la comunicación. Observa dos personas que hablan y presta especial interés al uso del acuse de recibo por parte de cada persona. Observa también cualquier falta de acuse de recibo. ¿Qué diferencias observas en la comunicación cuando está presente el acuse de recibo, en comparación a cuando no lo está?

3. Observa una comunicación en dos direcciones entre dos personas. Nota si la comunicación es fluida o no, y observa los diferentes elementos de la buena comunicación o su ausencia. Observa otros ciclos de comunicación en dos direcciones y repite este ejercicio.

4. Haz cada TR. Trabaja con otra persona como tu compañero y haz los ejercicios, empieza con TR 0 - Estar ahí. Haz cada ejercicio exactamente como se expone en el folleto, con el uso adecuado del entrenamiento, hasta que tú y tu compañero terminen cada ejercicio y lo aprueben.

LOS TRs DE INSTRUCCIÓN SUPERIOR

72

A continuación se dan los TRs de Instrucción Superior del 6 al 9 inclusive

NÚMERO: TR 6

NOMBRE: 8-C (Control del cuerpo)

ÓRDENES: No verbales en la primera mitad de la sesión de entrenamiento.

En la primera mitad de la sesión de adiestramiento, el estudiante conduce en silencio el cuerpo del adiestrador por la habitación, sin tocar las paredes, poniendo en movimiento, haciendo cambiar y deteniendo el cuerpo del adiestrador, todo ello con suavidad.

Cuando el estudiante ha dominado totalmente el 8-C no verbal, puede comenzar con el 8-C verbal.

Las órdenes que se usan en 8-C verbal son:

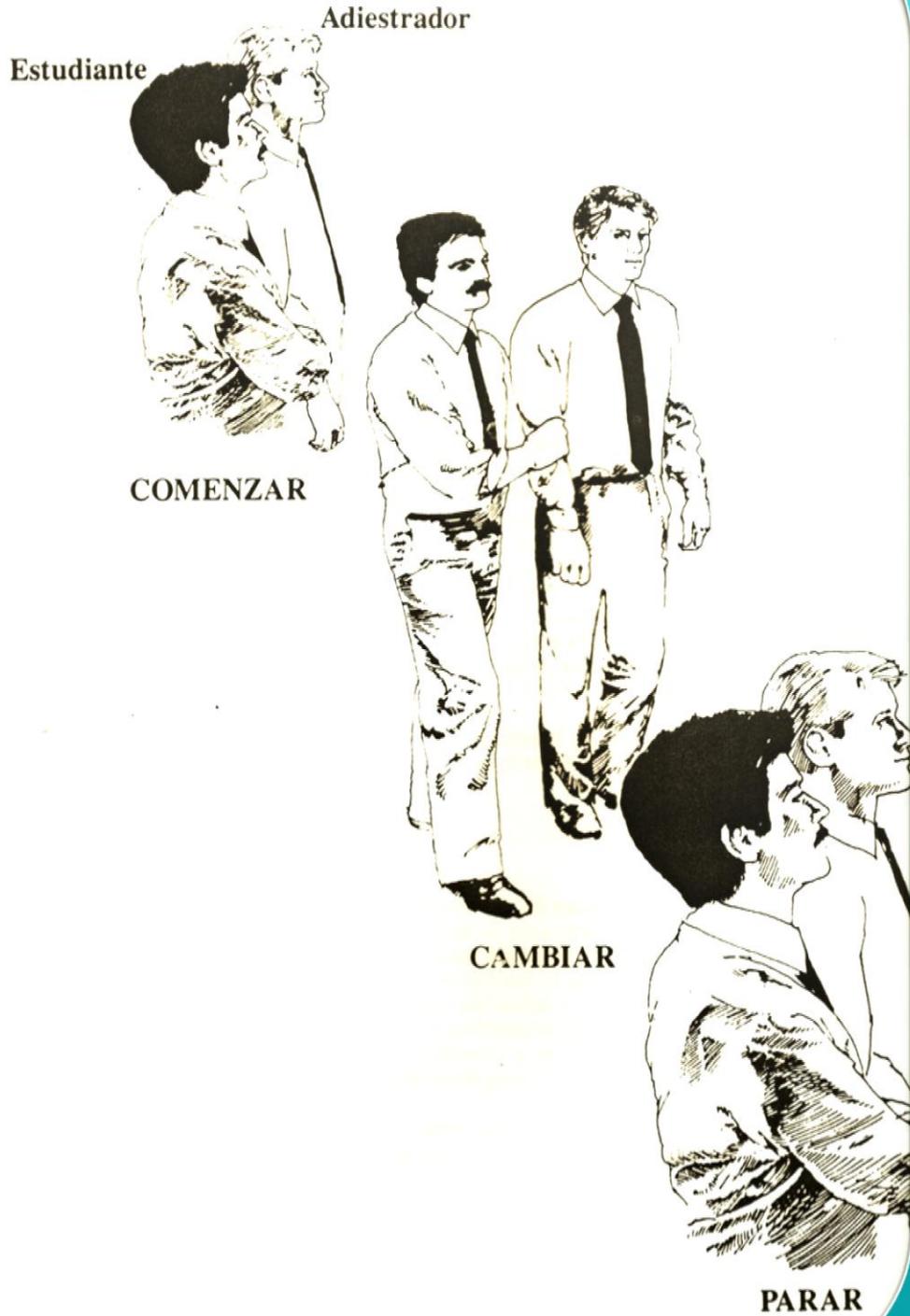
"MIRA ESA PARED". "GRACIAS".

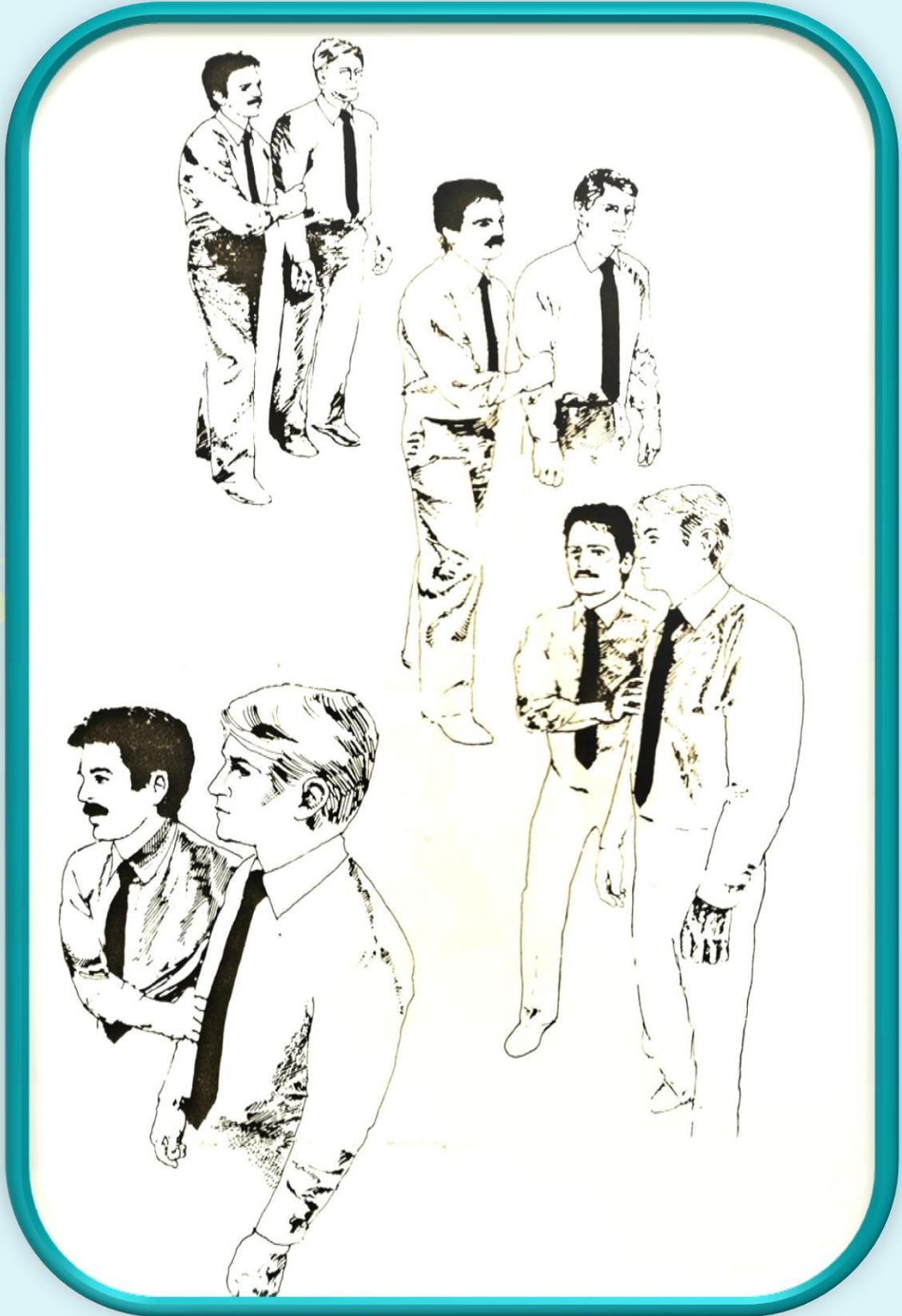
"CAMINA HASTA ESA PARED". "GRACIAS".

"TOCA ESA PARED". "GRACIAS".

"DATE LA VUELTA". "GRACIAS".

Primera parte del TR 6





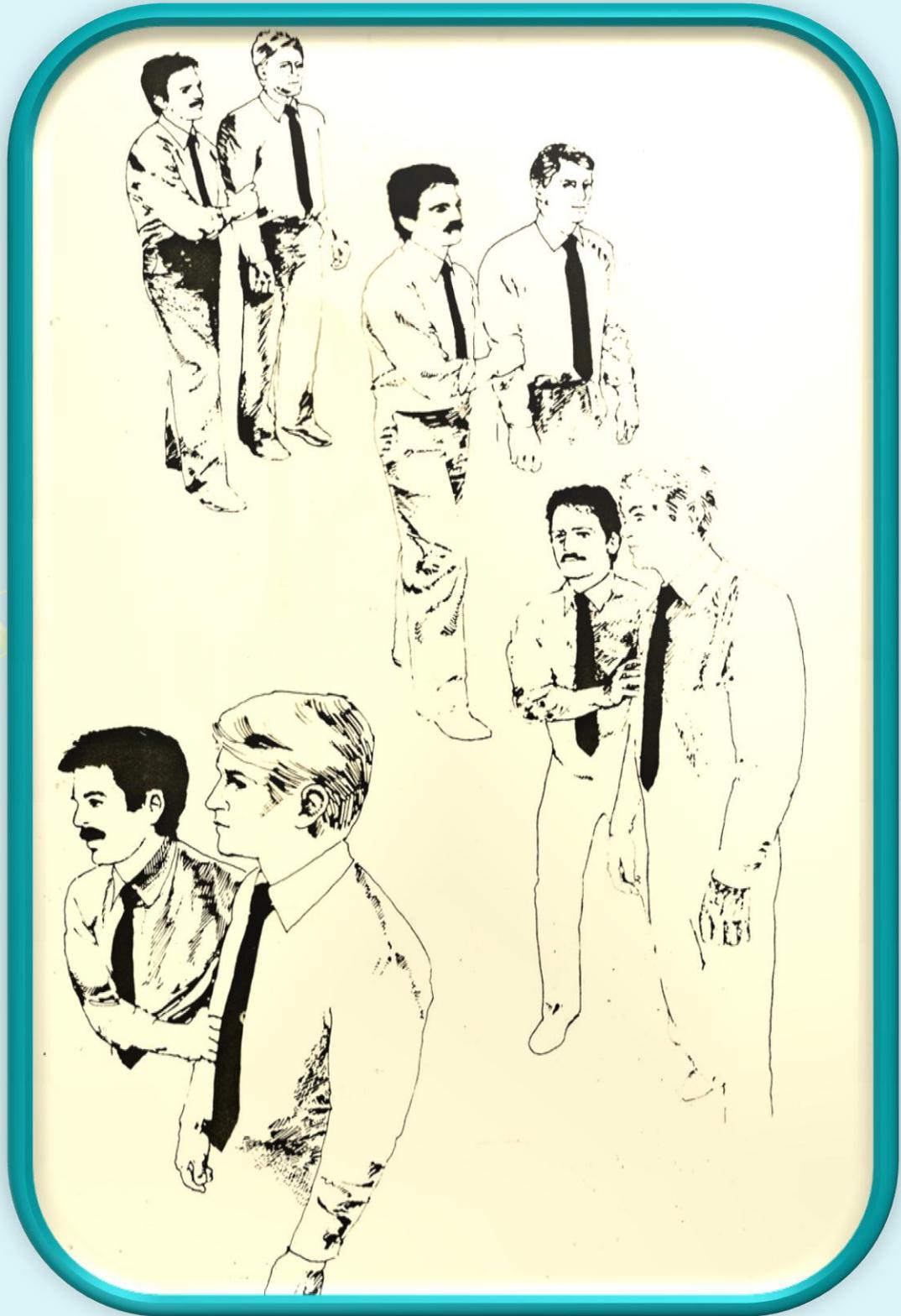
En cada ocasión, el estudiante señala para indicar qué pared.





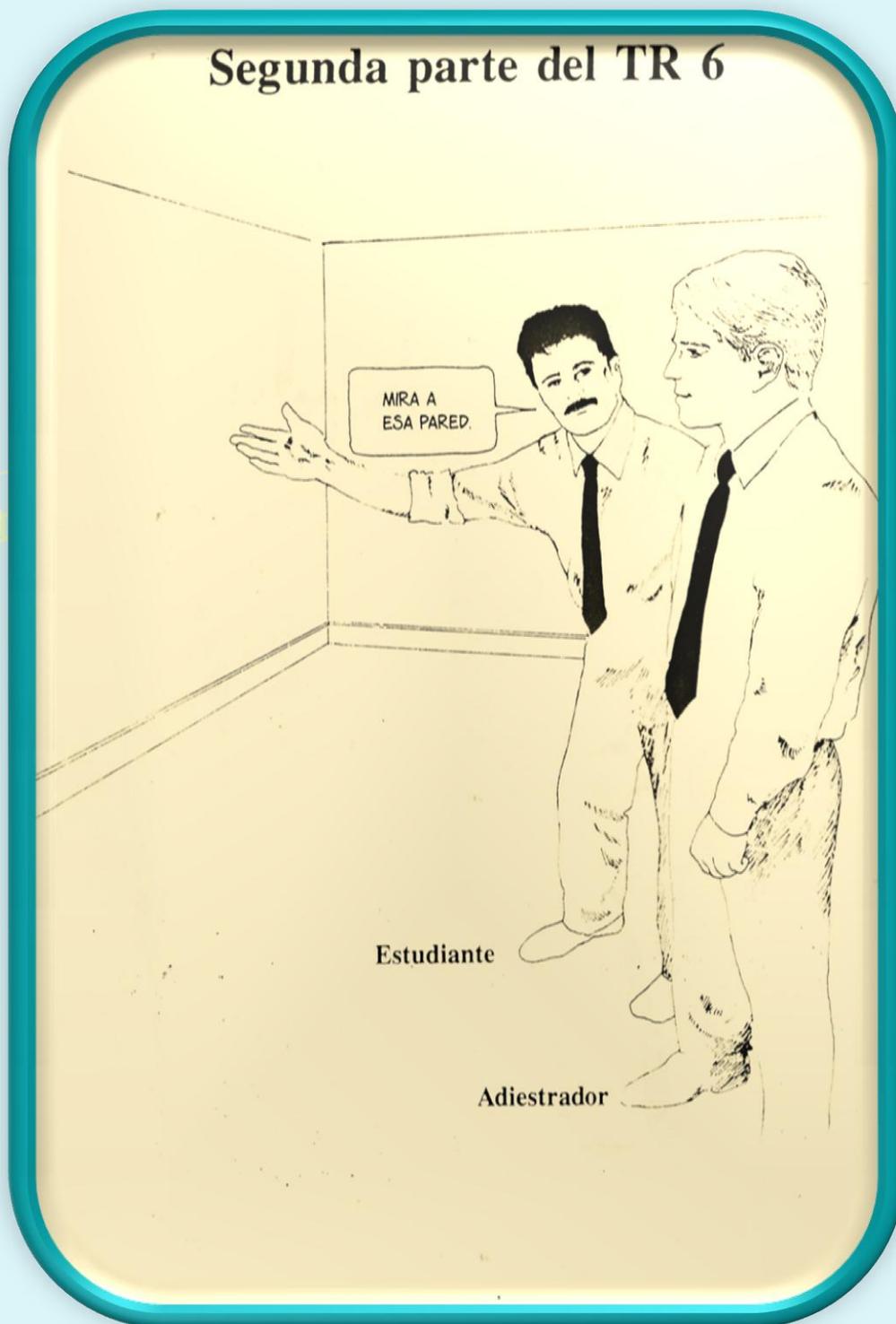
POSICIÓN: El estudiante y el adiestrador caminan uno junto al otro; el estudiante siempre va a la derecha del adiestrador, excepto al darse la vuelta.

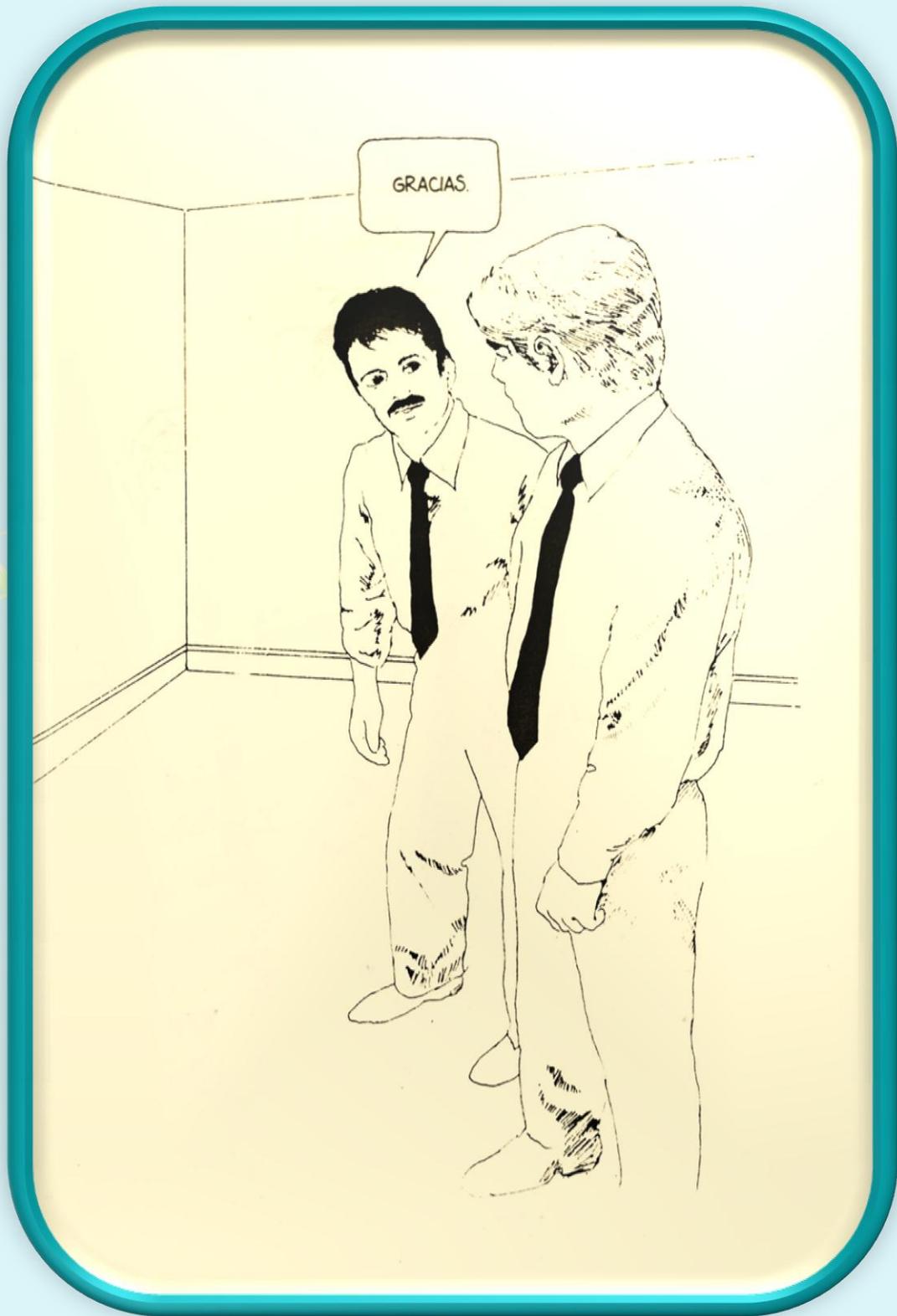




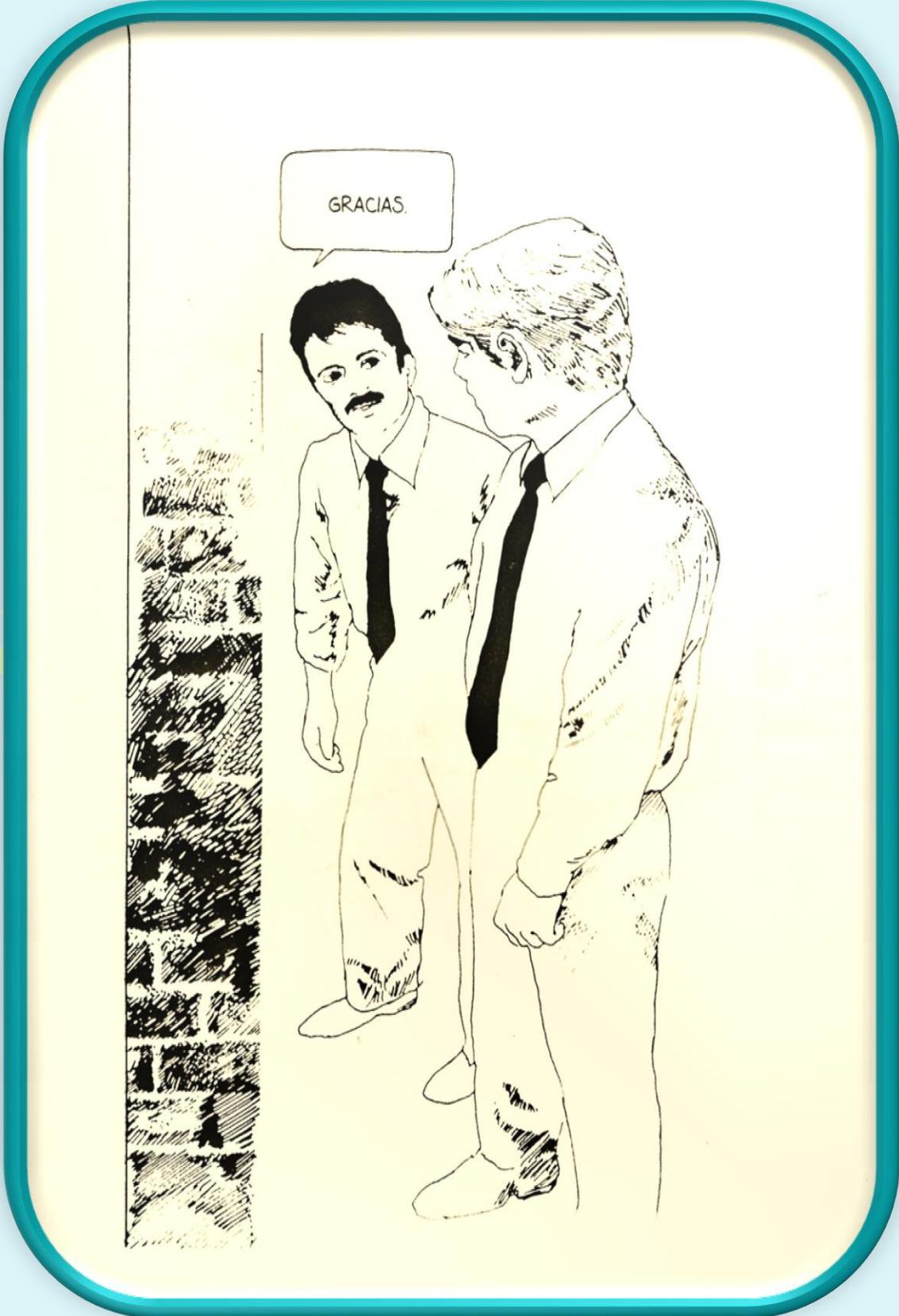
PROPÓSITO: Primera parte: acostumar al estudiante a mover otro cuerpo que no sea el suyo, sin comunicación verbal. Segunda parte: acostumar al estudiante a mover otro cuerpo sólo con órdenes y mientras las da, y acostumar al estudiante a las Órdenes adecuadas de 8-C.

Segunda parte del TR 6



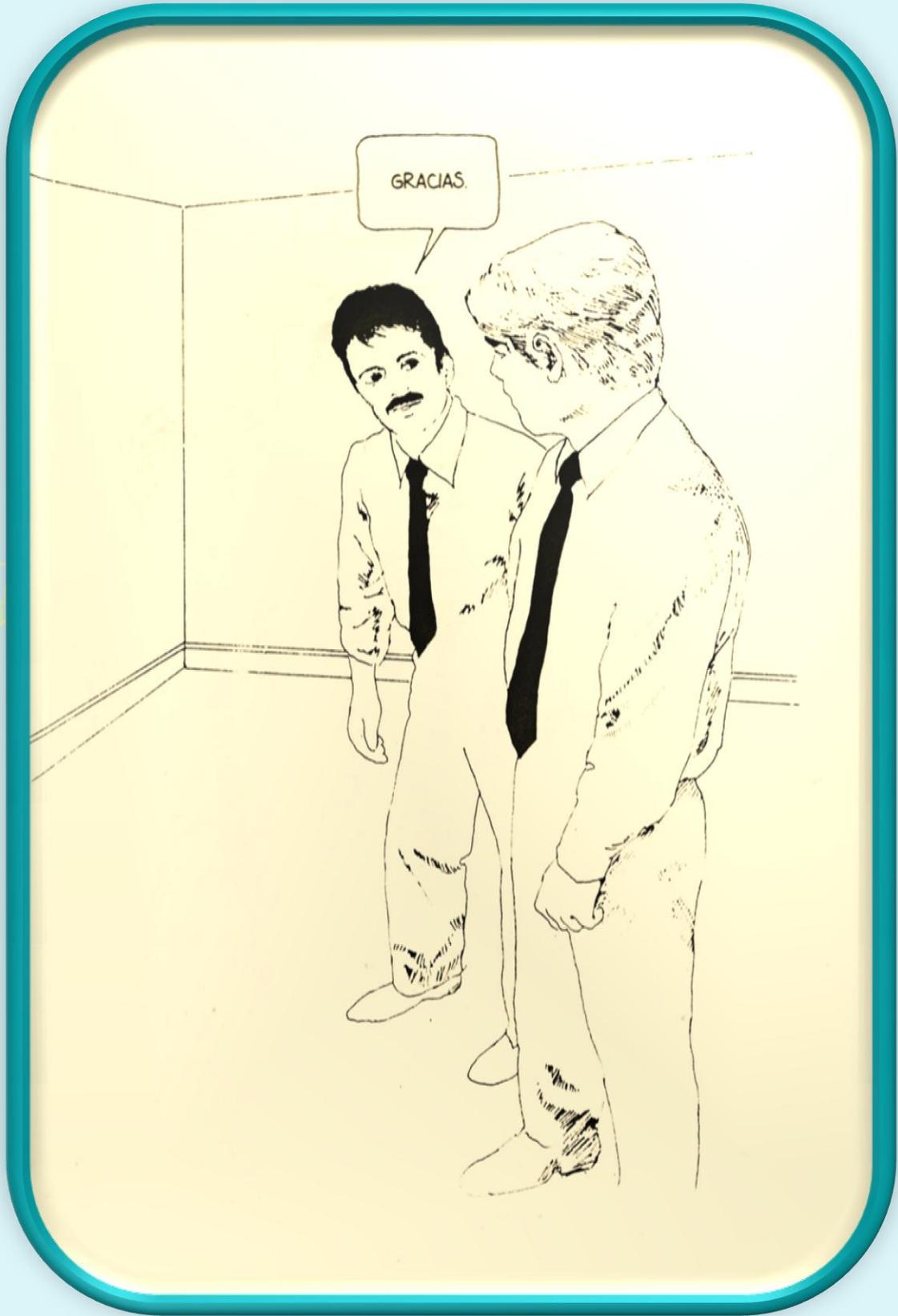






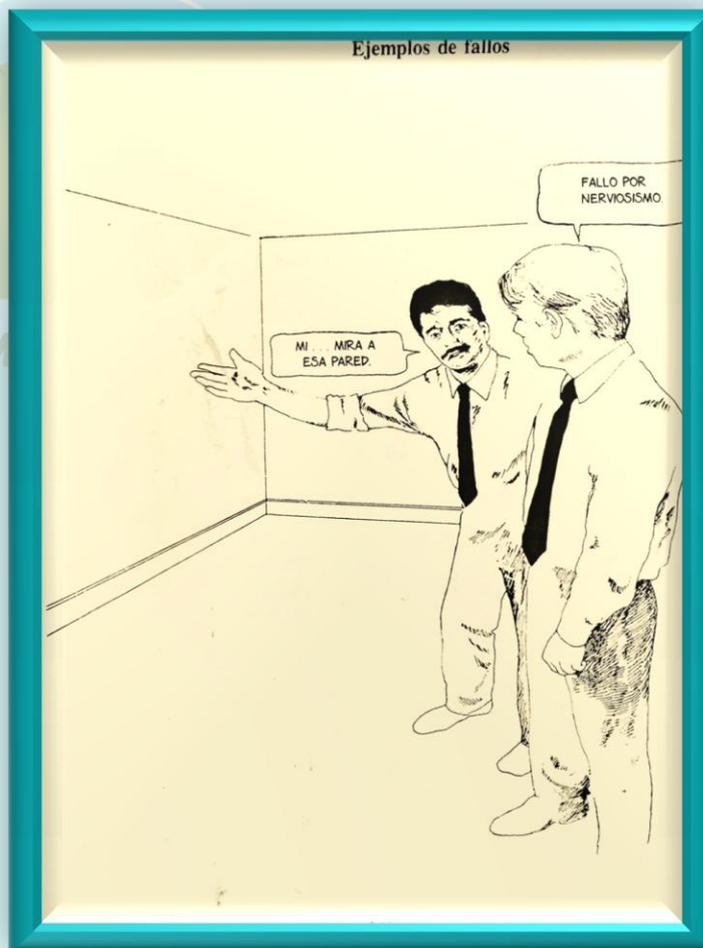








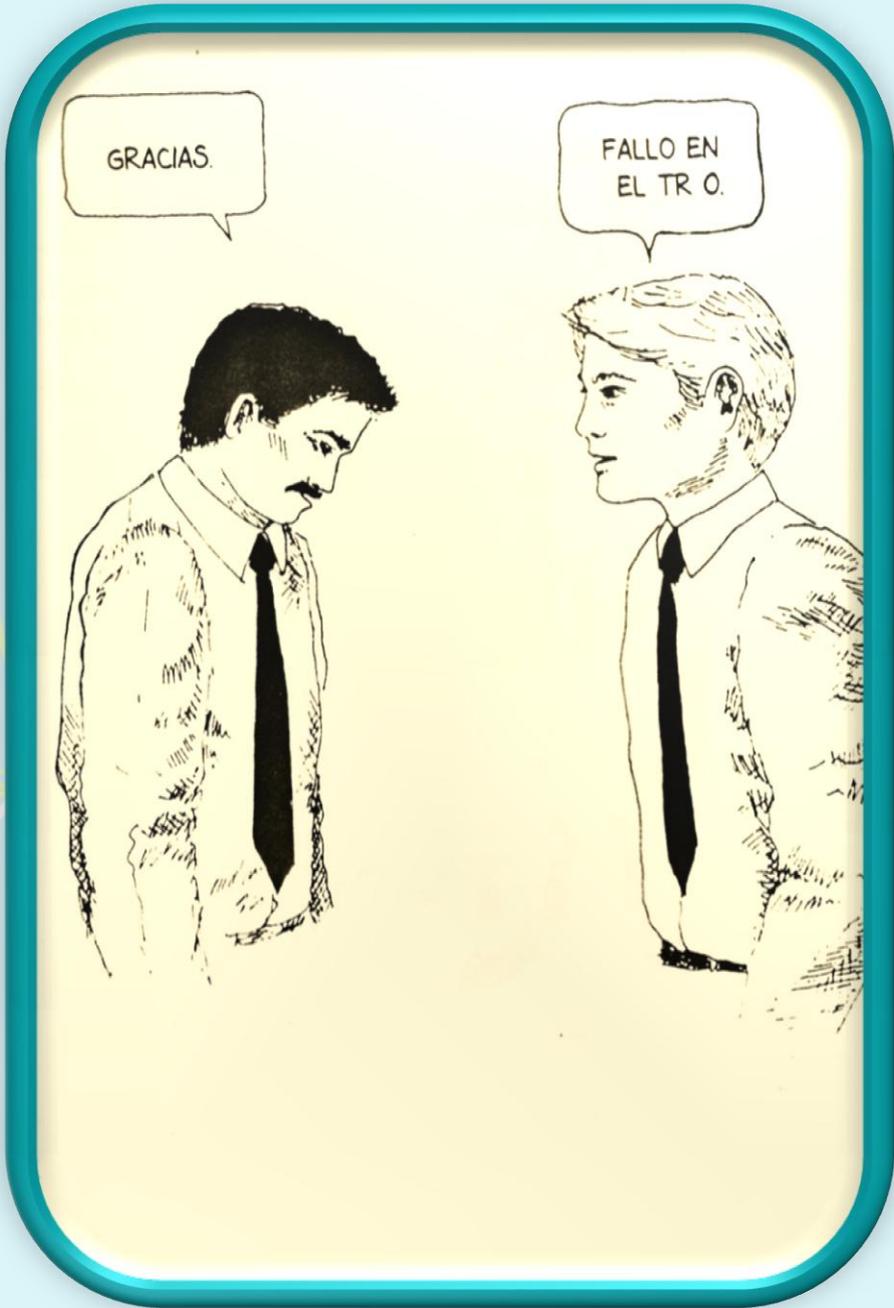
LO MÁS IMPORTANTE DEL ENTRENAMIENTO: Precisión completa y clara del movimiento y las órdenes. Como en cualquier otro TR, se le da falla al estudiante por los TRs actuales y anteriores. Por lo tanto, en este caso, el adiestrador falla al estudiante por cualquier vacilación o nerviosismo al mover el cuerpo, por cualquier error al dar la orden, por mala confrontación, por mala comunicación de la orden, por malos acuses de recibo, por una mala repetición de la orden y por no resolver las originaciones del adiestrador. Haz hincapié en que el estudiante aprenda a guiar suavemente al adiestrador en todos los movimientos de caminar por la habitación o cruzarla; se encontrará que esto tiene muchísimo que ver con la confrontación. En la primera parte de la sesión, no se le permite al estudiante llevar al adiestrador hasta las paredes, ya que éstas entonces se convierten en paros automáticos y, por lo tanto, el estudiante no está deteniendo el cuerpo del adiestrador, sino qué está permitiendo que la pared lo haga por él.



MM... AH... MIRA
A ESA PARED...



FALLO. DISTE
LA ORDEN MAL.





VEAMOS, AH ...
MIRA A ESA PUERTA,
DIGO ..., PARED.

FALLO POR
VACILACIÓN Y POR
DAR MAL LA ORDEN

ME SIENTO MAL.
QUIERO ACOSTARME.

AH ... MIRA A
ESA PARED.





NÚMERO: TR 7

NOMBRE: Instrucción de enseñanza superior.

ÓRDENES: las mismas que en 8-C (control), pero con el estudiante en contacto físico con el adiestrador.

El estudiante impone las órdenes guiando manualmente.

El adiestrador sólo tiene tres declaraciones a las que el estudiante debe atender: "Comienza" para empezar la sesión de adiestramiento, "fallo" para llamar la atención del estudiante sobre cualquier error, y "Eso es todo" para finalizar la sesión de adiestramiento.

Ninguna otra observación del adiestrador es válida para el estudiante.

El adiestrador trata por todos los medios posibles, verbales, encubiertos y físicos, de impedir que el estudiante ejerza control sobre él.

Si el estudiante vacila, tiene retardo de comunicación, da mal una orden o no logra que el adiestrador ejecute una orden, el adiestrador dice "Fallo" y comienzan al principio del ciclo de la orden en que ocurrió el error.

No está permitido que el adiestrador se tire al suelo.

POSICIÓN: el estudiante y el adiestrador caminando; el estudiante dirige físicamente al adiestrador.

PROPÓSITO: Entrenar al estudiante a no ser detenido nunca por una persona cuando él da una orden; enseñarle a ejercer un control excelente bajo cualquier circunstancia; enseñarle a controlar gente rebelde; hacer que esté dispuesto a controlar a otras personas.

LO MÁS IMPORTANTE DEL ENTRENAMIENTO: Se da importancia a la precisión de la ejecución y a la persistencia del estudiante.

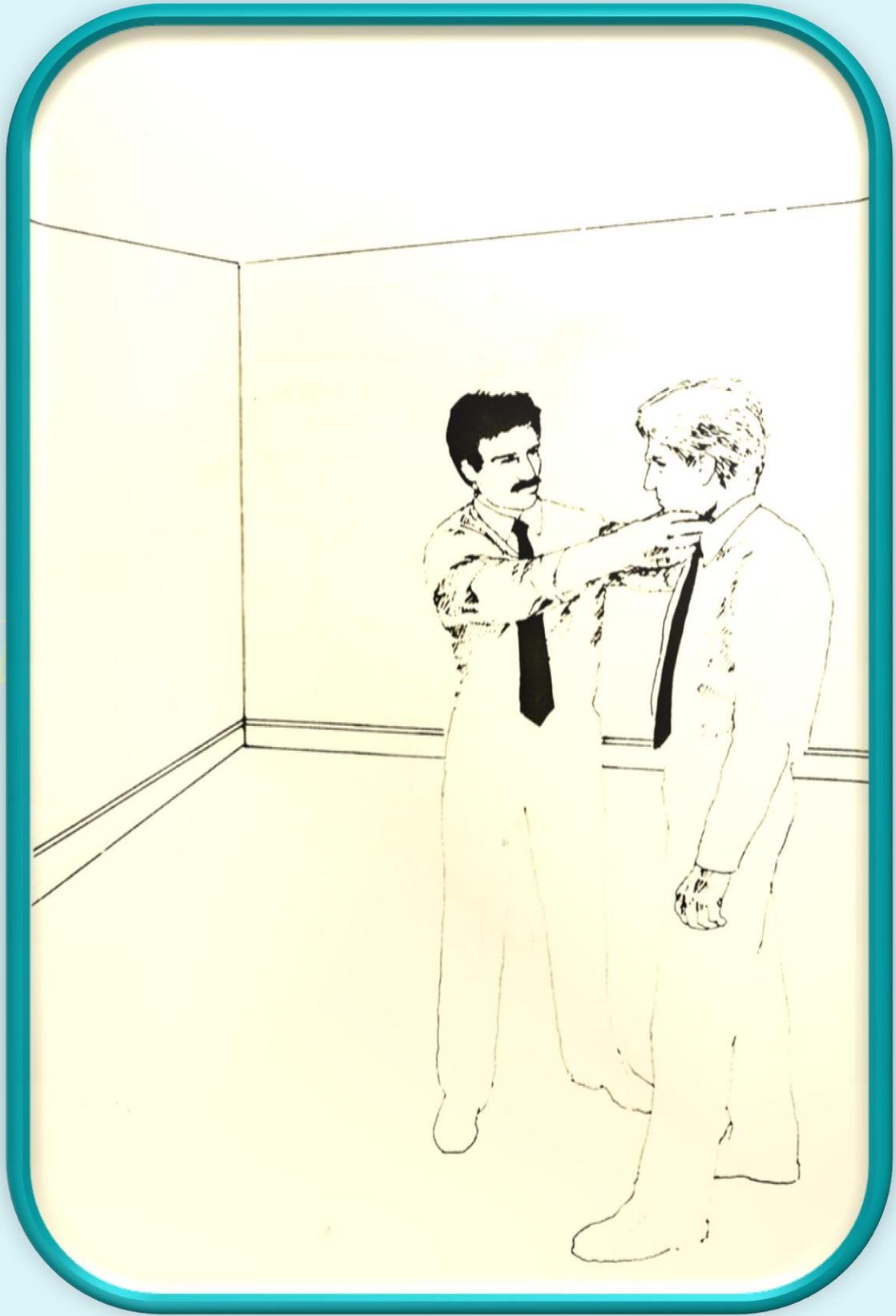
Comienza a fortalecer gradualmente la resistencia del estudiante, no lo hagas pedazos de inmediato.

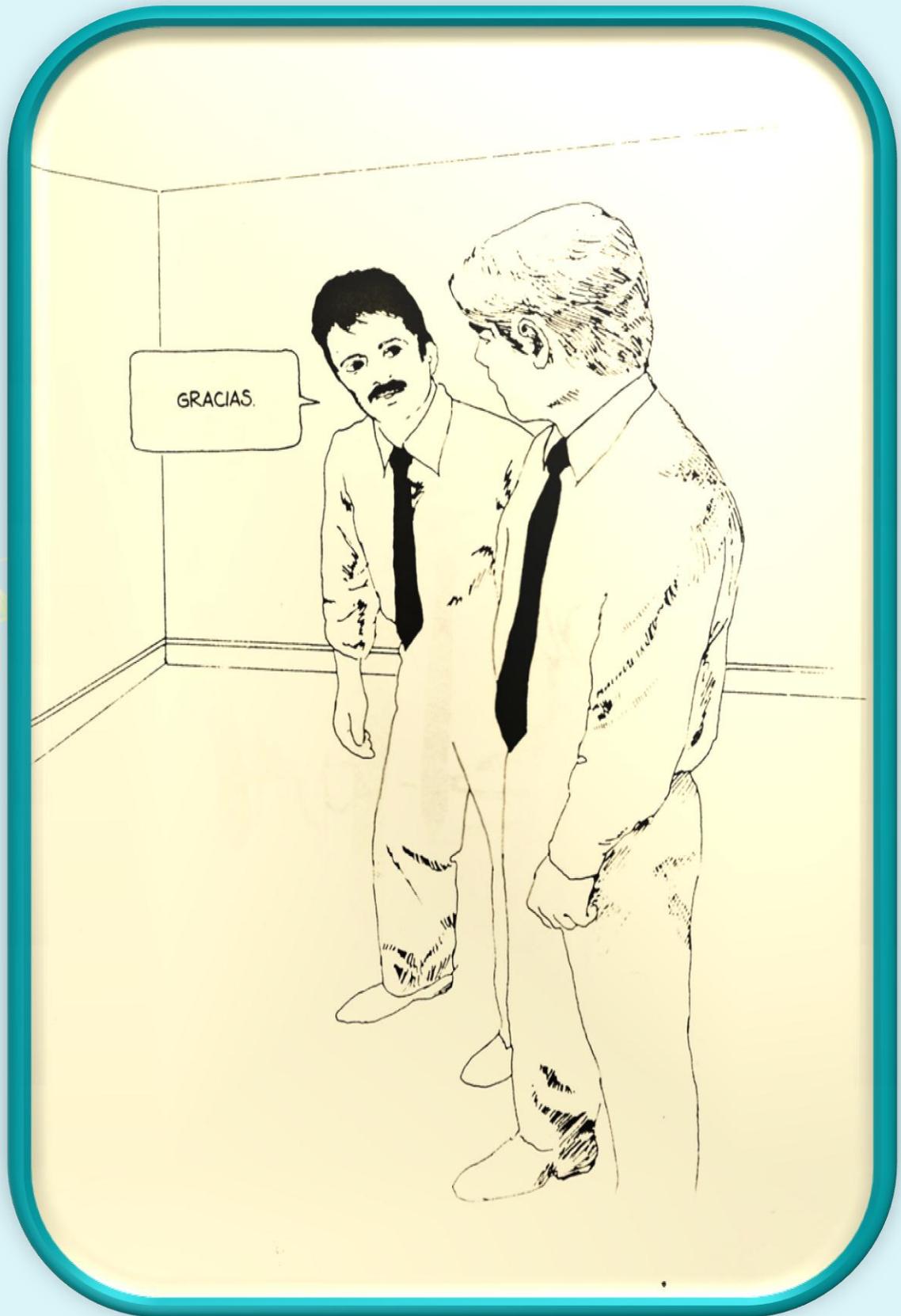
TR 7

MIRA A ESA
PARED.









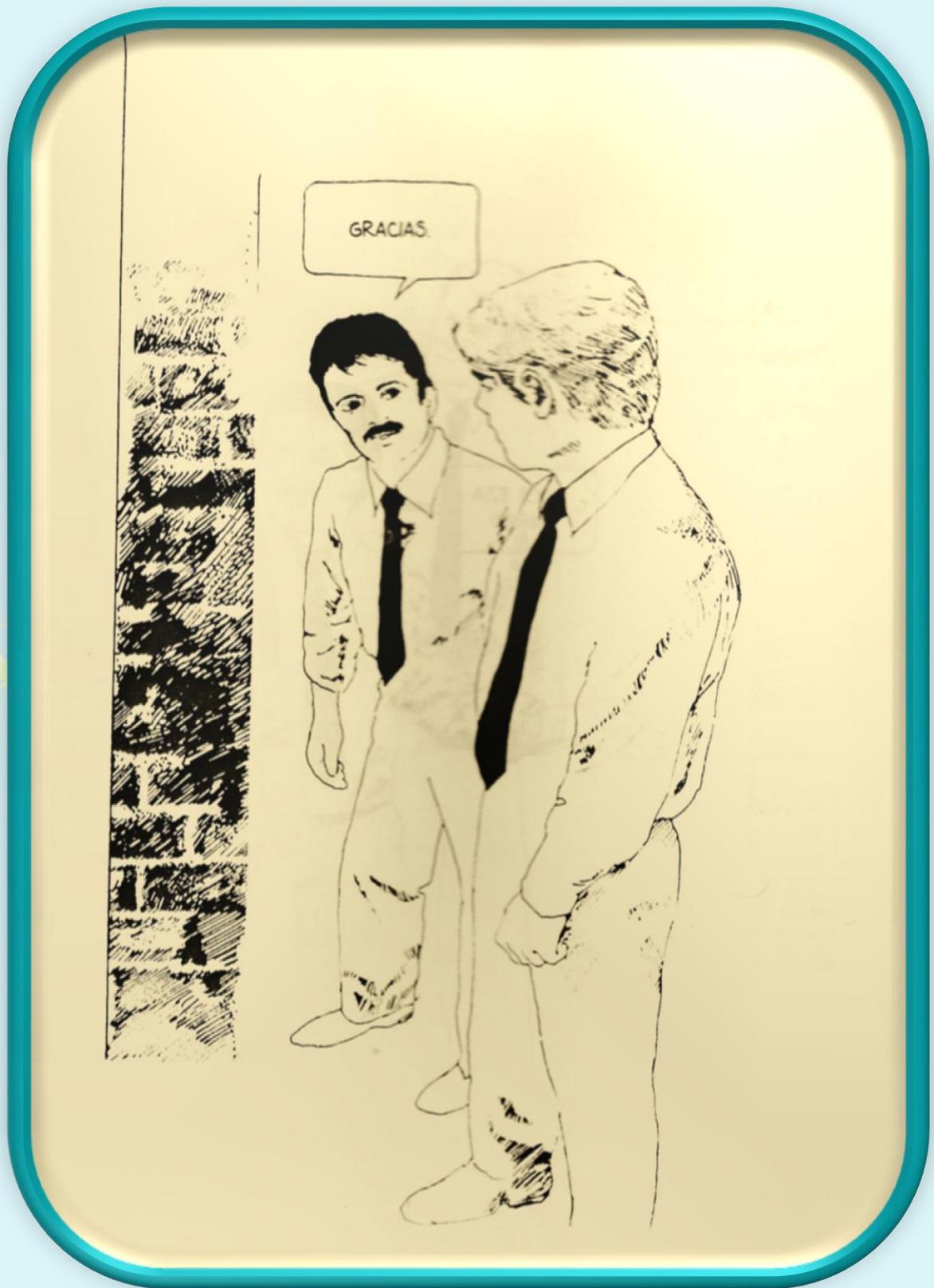


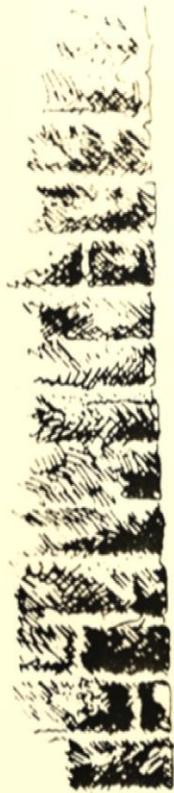
YA HE CAMINADO HASTA
LA PARED 10 VECES.
YA NO LO HAGO MÁS.



¡NO QUIERO
IR AHÍ!





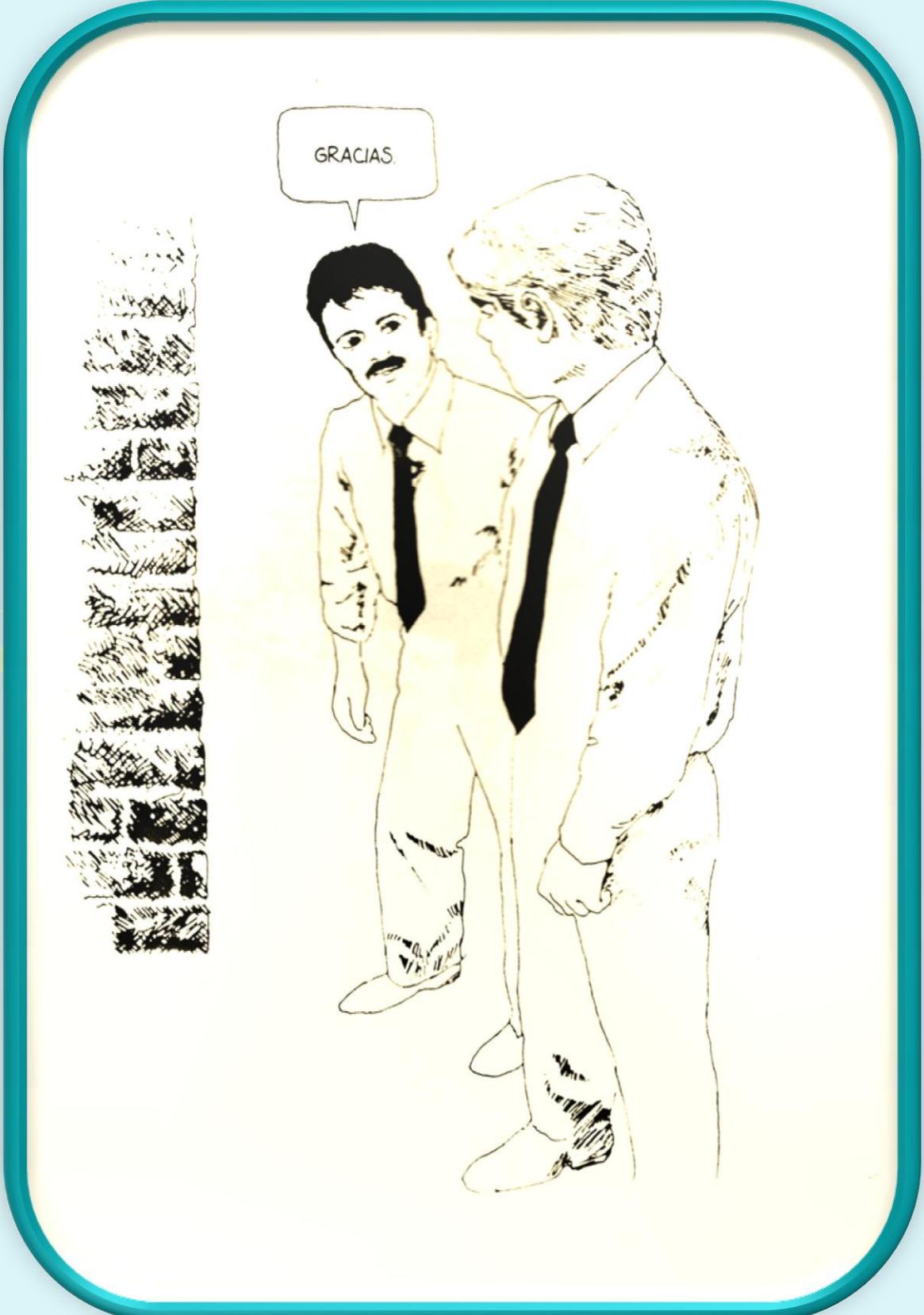


TOCA ESA
PARED.



OYE, ¿CÓMO PUSISTE
MI MANO EN ESA
PARED?





NÚMERO: TR 8.

TR 8

106

Estudiante

Adiestrador



NOMBRE: Tono 40 en un objeto.

ÓRDENES:

"LEVÁNTATE".

"GRACIAS".

"SIÉNTATE EN ESA SILLA".

"GRACIAS".

Estas son las únicas órdenes que se emplean

POSICIÓN: El estudiante se sienta en una silla frente a otra que tiene encima un cenicero.

El adiestrador se sienta en una silla que está frente a la que ocupa el estudiante y la que ocupa el cenicero.

PROPÓSITO: Hacer que el estudiante logre claramente dar Órdenes en Tono 40; clarificar que la intención es diferente de la palabra; iniciar al estudiante en el camino de controlar con postulados a objetos y gente, obtener obediencia no sólo abate de órdenes habladas.

LO MÁS IMPORTANTE DEL ENTRENAMIENTO: El TR 8 se inicia con el estudiante sujetando el cenicero al que manualmente hace ejecutar las órdenes que le da. Entre lo que es importante en el entrenamiento se incluyen las diferentes maneras y medios de hacer que el estudiante alcance las metas de este paso del entrenamiento.

Durante la primera parte de este ejercicio, digamos que en la primera sesión de adiestramiento, al estudiante se le debe adiestrar en las partes básicas del ejercicio, de una en una.

Primero, a localizar el espacio que lo contiene a él y al cenicero, pero no más que eso; segundo, haz que localice el objeto en ese espacio; tercero, haz que dé órdenes al objeto con el volumen de voz más alto que sea capaz: a esto se le llama gritar.

Lo que el adiestrador dice sería algo como:

"LOCALIZA EL ESPACIO".





"LOCALIZA EL OBJETO QUE HAY EN ESE ESPACIO".





"DALE UNA ORDEN LO MÁS ALTO QUE PUEDES".

Gritando







"ACÚSALE RECIBO LO MÁS ALTO QUE PUEDas".



"DALE UNA ORDEN LO MÁS ALTO QUE PUEDas".



¡SIÉNTATE EN
ESA SILLA!



117

"ACÚSALE RECIBO LO MÁS ALTO QUE PUEDES".





Esto completaría dos ciclos de acción. Al terminar de gritar, haz que el estudiante use un tono de voz normal, prestando el adiestrador mucha atención a que el estudiante ponga la intención en el objeto.

Tono normal de voz



Después haz que el estudiante realice el ejercicio mientras usa órdenes incorrectas; es decir, diciendo "gracias, mientras pone en objeto la intención de que se levante, etc.

Uso de órdenes incorrectas





Después haz que el estudiante realice el ejercicio en silencio, poniendo la intención en el objeto sin pensar siquiera en las palabras de la orden o del acuse de recibo.

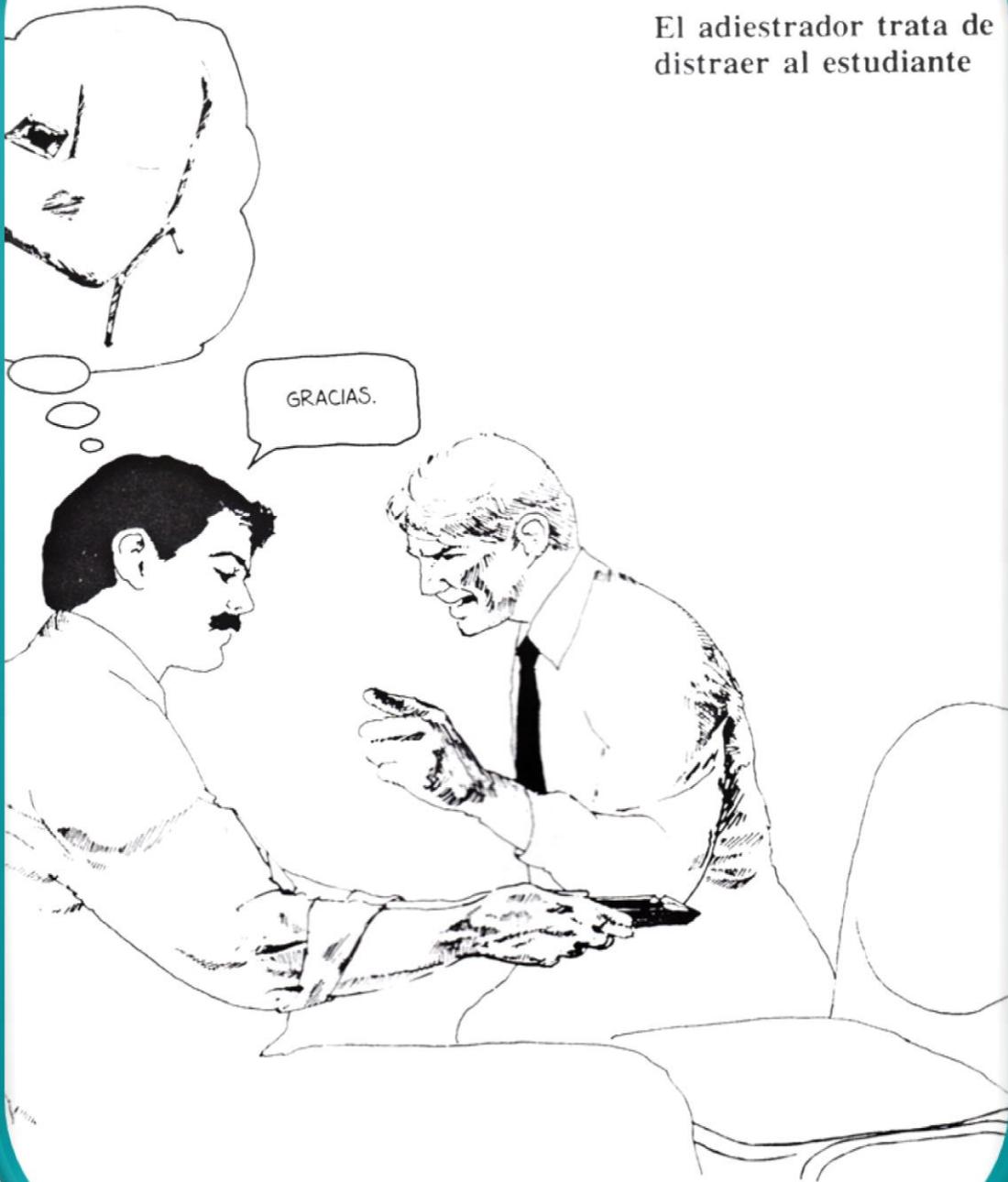
En silencio



El paso final de esto sería que el adiestrador dijera "Comienza", y cualquier otra cosa que dijera luego no sería válida para el estudiante, a excepción de "Fallo" y "Eso es todo".

El adiestrador trata de distraer al estudiante

124



Aquí, el adiestrador intentaría distraer al estudiante usando cualquier medio verbal posible para sacar al estudiante de Tono 40. Las importunaciones físicas no habrán de exceder el dar al estudiante golpecitos en la rodilla o en el hombro para atraer su atención. Cuando el estudiante puede mantener Tono 40 y poner una intención pura en el objeto para cada orden y para cada acuse de recibo, el ejercicio está agotado. Hay otras maneras de ayudar al estudiante; el adiestrador de vez en cuando pregunta:

"¿ESTÁS DISPUESTO A ESTAR EN ESE CENICERO?".

Cuando el estudiante ha respondido, entonces dice:

"¿ESTÁS DISPUESTO A QUE UN PENSAMIENTO ESTE AHI, EN LUGAR DE TI?".

Entonces prosigue el ejercicio. Las respuestas no son tan importantes en estas dos preguntas como lo es el hecho de llevar la atención del estudiante a esa idea. Otra pregunta que el adiestrador le hace al estudiante es:

"¿REALMENTE ESPERABAS QUE ESE CENICERO OBEDECIERA ESA ORDEN?".

Hay un ejercicio que aumentara muchísimo la realidad del estudiante sobre lo que es la intención. El adiestrador puede usar este ejercicio tres o cuatro veces durante el entrenamiento de tono 40 en un objeto, como sigue:

"PIENSA EL PENSAMIENTO SOY UNA FLOR SILVESTRE". "BIEN".

"PIENSA EL PENSAMIENTO DE QUE ESTÁS SENTADO EN UNA SILLA". "BIEN".

"IMAGINA QUE ESE PENSAMIENTO ESTÁ EN ESE CENICERO". "BIEN".

"IMAGINA QUE ESE CENICERO CONTIENE ESE PENSAMIENTO EN SU SUBSTANCIA". "BIEN".

"AHORA HAZ QUE EL CENICERO PIENSE QUE ES UN CENICERO". "BIEN".

"HAZ QUE EL CENICERO INTENTE SEGUIR SIENDO UN CENICERO". "BIEN".

"HAZ QUE EL CENICERO INTENTE QUEDARSE DONDE ESTA". "BIEN".

"HAZ QUE EL CENICERO TERMINE ESE CICLO". "BIEN".

"PON EN EL CENICERO LA INTENCIÓN DE PERMANECER DONDE ESTÁ".
"BIEN".

Esto también ayuda al estudiante a tener realidad acerca de poner una intención en algo que no sea él. Haz hincapié en que una intención no tiene nada que ver con las palabras ni con la voz, ni depende de que se piensen ciertas palabras; una intención debe ser clara y no debe contener ninguna contra intención.

Normalmente, este ejercicio de entrenamiento, Tono 40 en un objeto, es el ejercicio de instrucción superior que lleva más tiempo, y el tiempo que se emplee en él, está bien usado. Los objetos que se han de usar, son ceniceros; preferiblemente ceniceros de cristal de color, pesados.

NÚMERO: TR 9

NOMBRE: Tono 40 en una persona.

ÓRDENES: Las mismas que en 8-C (control). El estudiante transmite intención y órdenes verbales claras y bien definidas al adiestrador; el adiestrador trata de romper el Tono 40 del estudiante. Las órdenes válidas del adiestrador son:

"Comienza" para empezar, "Fallo" para indicar al estudiante que ha cometido un error y que deben regresar al principio del ciclo, y "Eso es todo" para tomar un descanso o para terminar la sesión de entrenamiento. Ninguna otra declaración del adiestrador es válida para el estudiante y es solo un esfuerzo para sacar al estudiante del Tono 40 o para detenerlo en general.

POSICIÓN: El estudiante y el adiestrador caminan; el estudiante está en contacto manual con el adiestrador, según sea necesario.

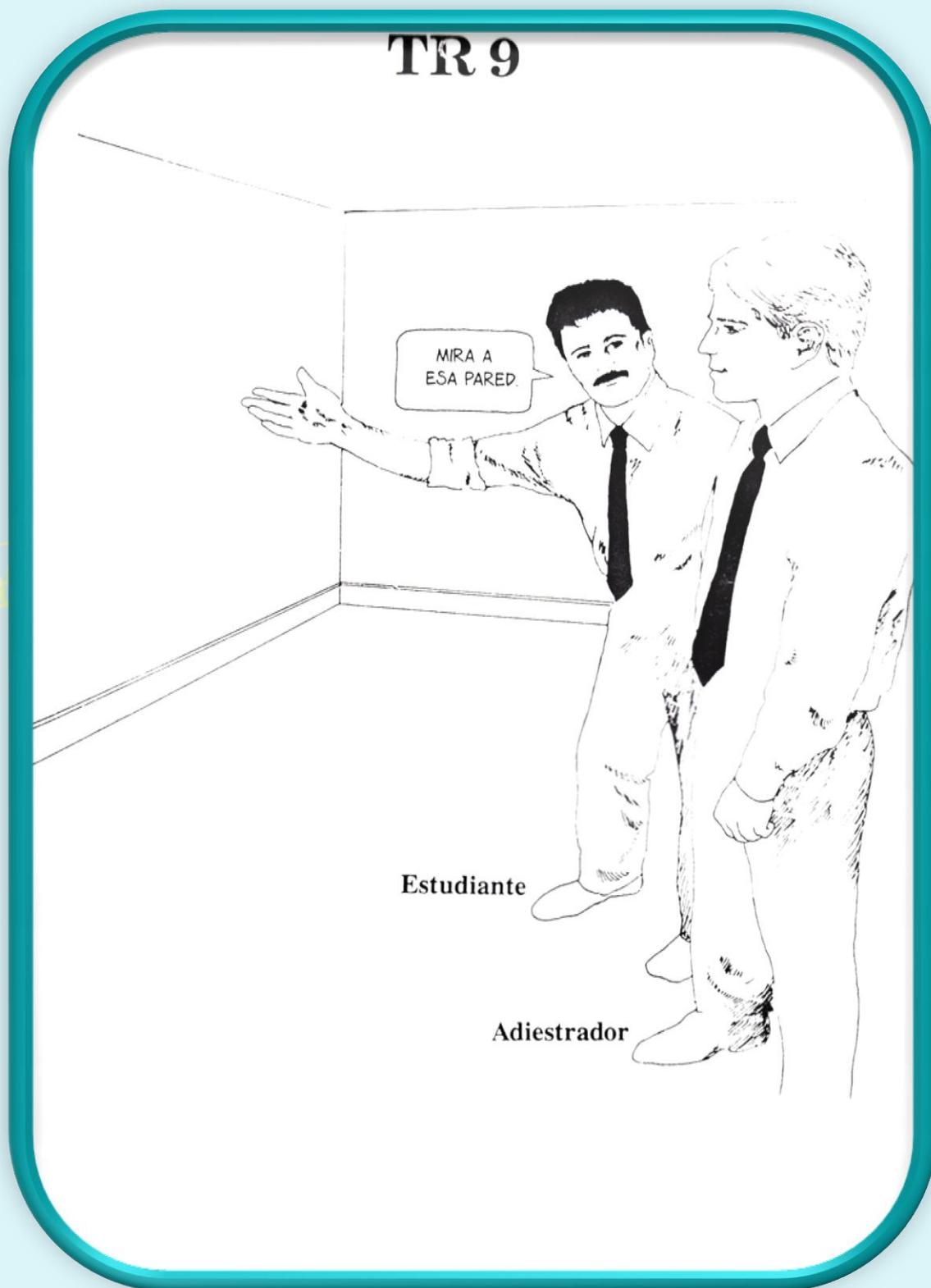
PROPÓSITO: Hacer que el estudiante sea capaz de mantener Tono 40 bajo cualquier tensión o coacción.

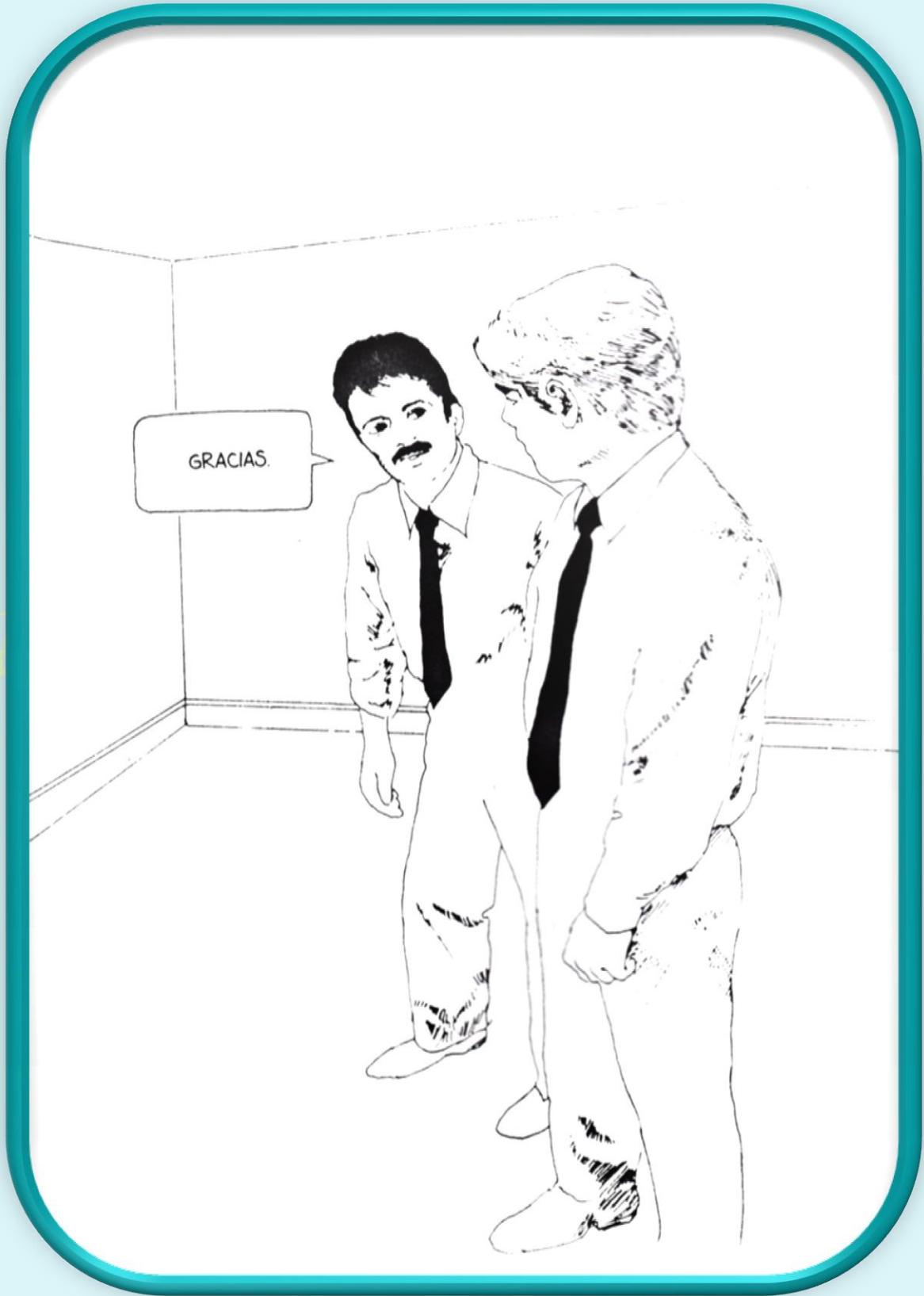
LO MÁS IMPORTANTE DEL ENTRENAMIENTO: El estudiante debe emplear la cantidad exacta de esfuerzo físico además de una intención muda y apremiante.

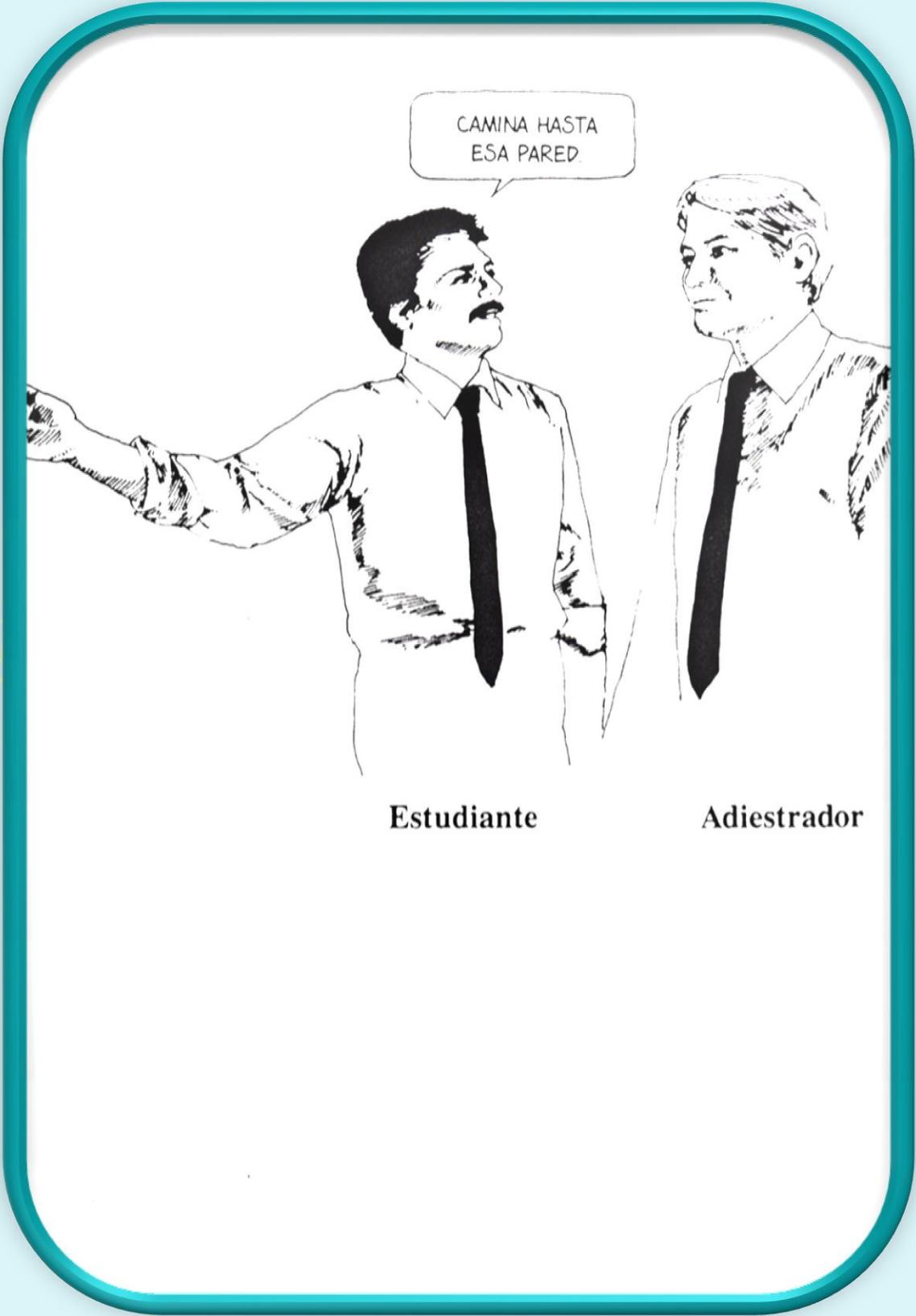
No se permiten forcejeos con tirones ya que cada tirón es una detención; el estudiante debe aprender a aumentar el esfuerzo de

manera uniforme y rápida hasta la cantidad necesaria para que el adiestrador ejecute la orden.

TR 9



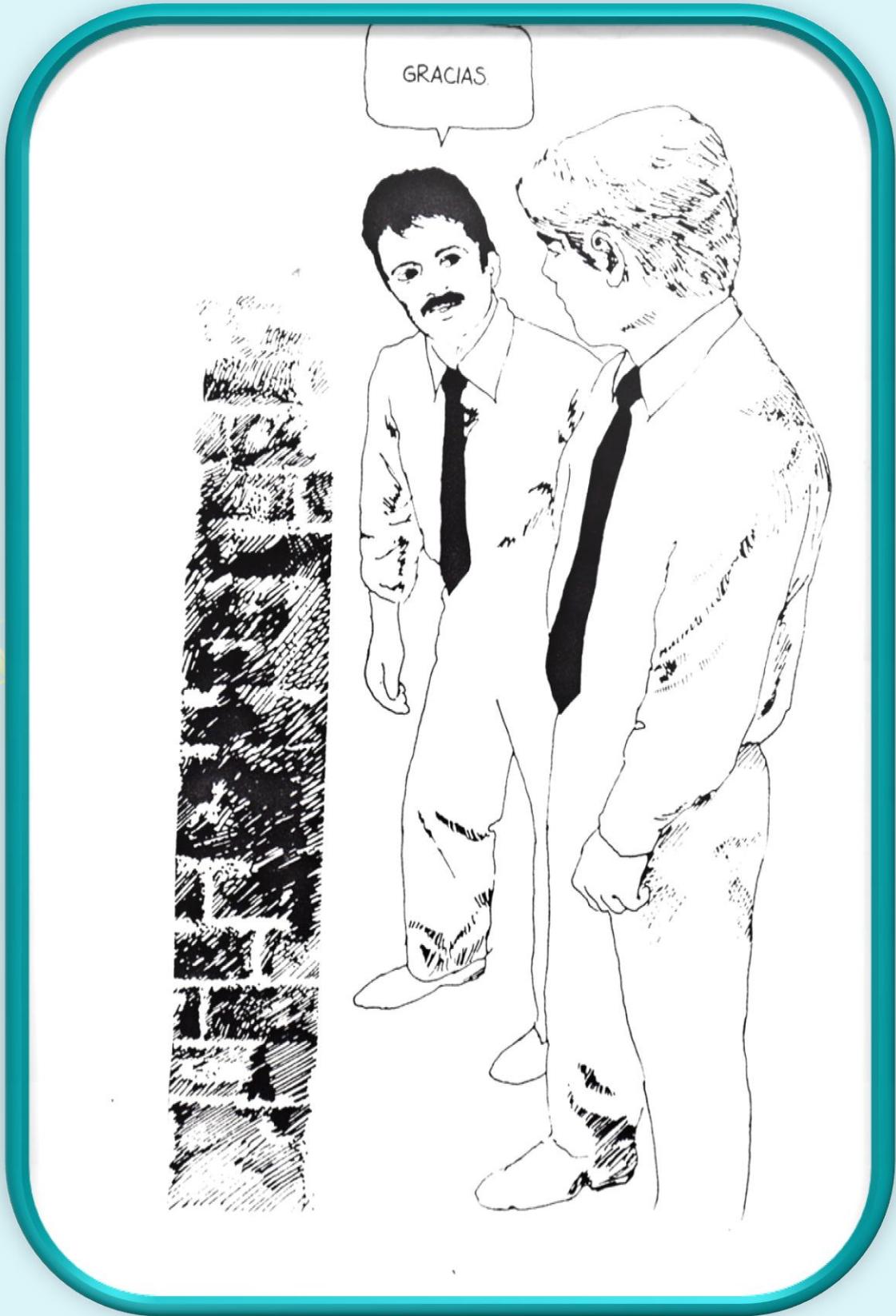




Estudiante

Adiestrador

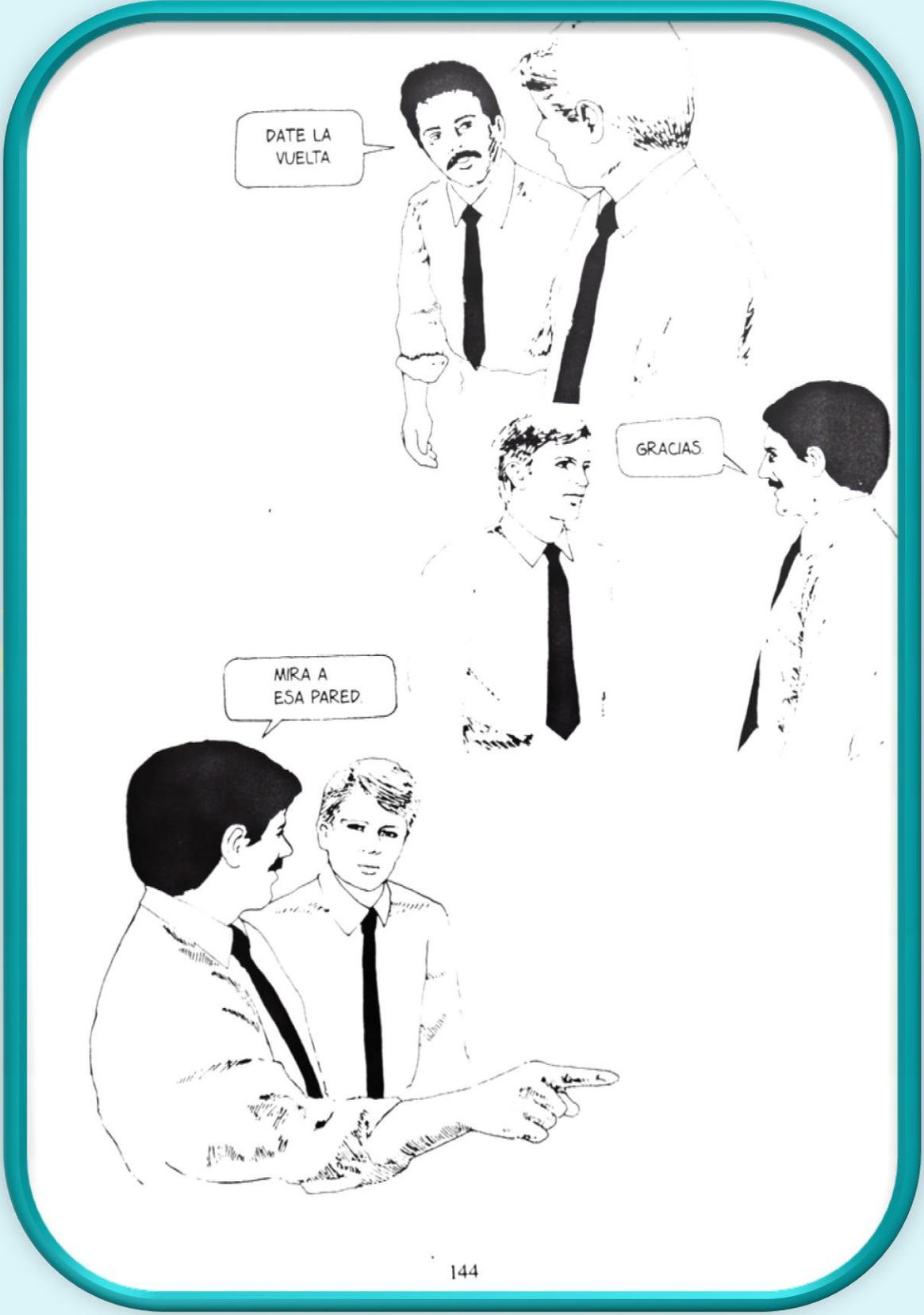






TOCA ESA
PARED.





Se hace hincapié en la intención exacta, la fuerza requerida exacta, el tono 40 exacto; hasta una leve sonrisa del estudiante puede ser un fallo, demasiada fuerza puede ser un fallo, insuficiente fuerza es obviamente un fallo.

Cualquier cosa que no sea tono 40 es un fallo.

Aquí el adiestrador debe verificar cuidadosamente la habilidad del estudiante para poner una intención en el adiestrador, esto puede verificarlo el adiestrador, ya que el adiestrador se encontrará ejecutando la orden casi si quiere como si no quiere, si el estudiante está transmitiendo realmente su intención.

Después de que el adiestrador esté satisfecho con la habilidad del estudiante para hacer llegar la intención, el adiestrador deberá hacer todo lo que pueda para sacar de Tono 40 al estudiante, en especial a base de sorpresa y cambio de ritmo.

Por lo tanto, se llevará al estudiante a tener una tolerancia mayor a la sorpresa y una rápida recuperación de ésta.

El propósito de estos cuatro ejercicios de entrenamiento, TR 6, TR 7, TR 8 y TR 9 es producir en el estudiante la disposición y la habilidad para manejar y controlar los cuerpos de otras personas, y confrontar alegremente otra persona mientras le da órdenes; también mantener un alto nivel de control en cualquier circunstancia.