

Dossier

Lectura en frío:

el secreto para hablar con los muertos,
echar el tarot y leer la mente

(y por supuesto, para sacar dinero a los incautos)

Andrés Carmona Campo.
Filósofo y mago, y miembro de ARP-SAPC.

El personaje de Sherlock Holmes asombraba a su amigo Watson haciendo lecturas en frío que le dejaban boquiabierto. Basil Rathbone como Sherlock Holmes y Nigel Bruce como el Dr. John Watson en la película "El caso de los dedos cortados" (Foto: Dr. Macro'sHighQualityMovie Scans, doctormacro.com/)



“Acostumbrado a oírle decir cosas extrañas, nada le pregunté. También porque, poco después, escuchamos ruidos y, en un recodo, surgió un grupo agitado de monjes y servidores. Al vernos, uno de ellos vino a nuestro encuentro diciendo con gran cortesía:

-Bienvenido, señor. No os asombréis si imagino quién sois, porque nos han avisado de vuestra visita. Yo soy Remigio da Varagine, el cillerero del monasterio. Si sois, como creo, fray Guillermo de Baskerville, habrá que avisar al Abad. ¡Tú –ordenó a uno del grupo–, sube a avisar que nuestro visitante está por entrar en el recinto!

-Os lo agradezco, señor cillerero –respondió cordialmente mi maestro–, y aprecio aún más vuestra cortesía porque para saludarme habéis interrumpido la persecución. Pero no temáis, el caballo ha pasado por aquí y ha tomado el sendero de la derecha. No podrá ir muy lejos, porque al llegar al estercolero tendrá que detenerse. Es demasiado inteligente para arrojarse por la pendiente...

-¿Cuándo lo habéis visto? –preguntó el cillerero.

-¿Verlo? No lo hemos visto, ¿verdad, Adso? –dijo Guillermo volviéndose hacia mí con expresión divertida-. Pero si buscáis a Brunello, el animal solo puede estar donde yo os he dicho.

El cillerero vaciló. Miró a Guillermo, después al sendero, y, por último, preguntó:

-¿Brunello? ¿Cómo sabéis?

-¡Vamos! –dijo Guillermo-. Es evidente que estáis buscando a Brunello, el caballo preferido del Abad, el mejor corcel de vuestra cuadra, pelo negro, cinco pies de alzada, cola elegante, cascos pequeños y redondos pero de galope bastante regular, cabeza pequeña, orejas finas, ojos grandes. Se ha ido por la derecha, os digo, y, en cualquier caso, apresuráros.

(...) Pocos minutos más tarde escuchamos gritos de júbilo, y en el recodo del sendero reaparecieron monjes y servidores, trayendo al caballo por el freno. Pasaron junto a nosotros, sin dejar de mirarnos un poco estupefactos, y se dirigieron con paso acelerado hacia la abadía”. (Eco, Umberto (1990) *El nombre de la rosa*, Editorial Lumen, pág. 30-32.)

Una viuda acude a una sesión de espiritismo. Viene incrédula, sin esperanza en lo que le han dicho: que el médium es capaz de ponerla en contacto con su difundo marido. Al salir de la sesión (sesión espiritista) todo es distinto: ha podido hablar con su esposo y no hay duda de que era él quien se comunicaba a través del médium, pues le ha dicho ciertas cosas que solo ellos dos sabían, aspectos íntimos y concretos que ni por asomo podría saber el espiritista. Y el dinero que ha tenido que pagar no es nada comparado con la alegría de saber que su esposo está bien en el más allá, que la sigue queriendo y que siempre está a su lado aunque ella no pueda verle.

Suena bien y sería maravilloso, si no fuera por el pequeño detalle de que... ¡es mentira! Los espiritistas, los tarotistas, los adivinos, los psíquicos y otros mercachifles del mercado de lo paranormal y lo esotérico suelen ofrecer como “prueba” de que lo que hacen es real el hecho de que revelan aspectos muy concretos y personales de sus clientes que ellos no podrían conocer ni por asomo por medios naturales: nombres de pila, aficiones y gustos, si tienen o tenían mascotas y sus nombres, experiencias del pasado, etc. Pero si lo hacen, solo puede ser porque realmente tienen algún poder sobrenatural o paranormal (o eso dicen o quieren hacer creer). Nada más lejos de la realidad. Existe una técnica para obtener toda esa información sin que el sujeto se dé cuenta y hacerla pasar como mensaje de un difunto, revelación del tarot o lectura de la mente (*mind reading*), y se llama lectura en frío (*cold reading*).

La lectura en frío es una técnica que consiste en obtener información de una persona directamente a través de lo que ella misma expresa y transmite con lo que dice, cómo lo dice, su presencia, su aspecto, su edad, sus gestos, etc., y de

las deducciones e inducciones que podamos hacer a partir de esa información. Por ejemplo, alguien con un pin del Real Madrid en la solapa nos está expresando que le gusta el fútbol y más concretamente que le gusta ese equipo de fútbol, y podemos deducir que no le gusta el F. C. Barcelona. A partir de ahí, podríamos aventurar que le gustan los deportes en general, o que practica algún deporte y más concretamente que juega al fútbol. Si además lleva un brazo en cabestrillo o una férula en la pierna, podemos inferir que se lo ha hecho jugando al fútbol.

La lectura en frío es una técnica utilizada por los magos-mentalistas¹ para aparentar leer la mente de un espectador o adivinar cosas suyas, todo ello con intenciones meramente artísticas y de espectáculo. Pero también es utilizada con intenciones mucho menos honestas por adivinos, tarotistas, psíquicos, espiritistas y todos estos estafadores para hacer creer que son capaces de adivinar el futuro o tener poderes mentales o sobrenaturales y engañar así a sus víctimas

Sería interesante saber qué fue antes, si la lectura en frío es una técnica propia del ilusionismo mentalista que luego fue utilizada por los estafadores, o si fue al revés.

(sin comillas, porque quien es engañado por estos truhanes es una auténtica víctima de sus trampas, aunque a veces la propia víctima quiera ser engañada, que también se da). Sería interesante saber qué fue antes, si la lectura en frío es una técnica propia del ilusionismo mentalista que luego fue utilizada por los estafadores, o si fue al revés: que fueron los magos-mentalistas los que utilizaron esta técnica cogiéndola del arsenal de los embaucadores. En mi opinión sería la segunda opción, del mismo modo a cómo los cartomagos² se apropiaron de técnicas utilizadas anteriormente por los tahúres³ en las mesas de juego.

La lectura en frío es una técnica que todas las personas usamos cotidianamente aunque no seamos conscientes de hacerlo. Por ejemplo, cuando vemos a dos personas cogidas de la mano solemos pensar que son pareja y en función de la edad aventuramos que son novios o matrimonio. Si a quienes vemos son a un anciano y a un niño de la mano, pensamos que son abuelo y nieto. Cuando vemos a un joven venir con un libro de texto bajo el brazo inducimos que va o viene de estudiar (dependiendo de dónde venga o hacia dónde se dirija⁴), etc. Las madres son expertas en hacer lectura en frío a sus hijos, sabiendo con solo verlos si han tenido un buen día en el colegio, si se han peleado con su novia o si han hecho algo malo y tratan de disimularlo. Por no hablar de la cantidad de lectura en frío que se hace por las noches en las dis-

La lectura en frío se basa en generalizaciones y en prejuicios, y su capacidad de acierto es meramente probabilística.

cotecas a la hora de decidirse a intentar ligar con una chica o no (para saber si tiene novio o no, si ha ido también a ligar o solo acompaña a una amiga, si tiene interés en nosotros o no, etc.). Otro ejemplo, en este caso literario, de lectura en frío es el personaje de Sherlock Holmes y cómo asombraba a Watson haciendo lecturas en frío que le dejaban boquiabierto. Y al principio de la novela de *El nombre de la rosa*, el protagonista Guillermo de Baskerville también realiza una lectura en frío dejando anonadado al cillerero del monasterio que iba buscando al caballo preferido del abad: Brunello, y cuyo pasaje figura al principio de este texto.

La lectura en frío utiliza todo el acervo de conocimiento y experiencia que tenemos sobre el mundo, sobre nuestra cultura y sobre las personas que nos rodean -que conforman el contexto amplio de interpretación/adivinación-, también usa la información que directamente nos proporciona la propia persona, y finalmente las hipótesis que a partir de todo eso nosotros podamos hacer. Así, por ejemplo, los carteristas⁵ usan la lectura en frío para saber a quién se pueden arriesgar a robar la cartera y a quién no. No eligen su víctima al azar sino que buscan a la víctima propicia (su comportamiento es racional -aunque criminal-: buscan la mejor víctima- la más indefensa- de la que puedan obtener el máximo beneficio - más dinero- corriendo el mínimo riesgo de ser pillados). Y la mejor víctima suele ser un turista, dado que los turistas sue-

len llevar dinero encima para coger transportes, para comer, para entrar a museos, para comprar regalos y recuerdos... y no conocen bien el sitio donde están, lo que facilita la huida. Por eso para los carteristas es fundamental reconocer quién es turista y quién no (porque los nativos del lugar no suelen llevar tanto dinero encima y sí conocen el sitio). Y reconocer a un turista es fácil: por el aspecto (¡sobre todo si son japoneses!, o si llevan sandalias ¡con calcetines!) y porque andan por las calles observando constantemente todo: los edificios, las estatuas, etc.; algo que los nativos de un lugar nunca hacen sino que normalmente van hacia un sitio concreto sin fijarse en nada porque ya lo conocen: los madrileños no se quedan boquiabiertos cada vez que ven la estatua de Cibeles ni mucho menos la fotografían. De esta forma, el carterista utiliza su experiencia y lo que sabe, además de la información directa de las personas, para detectar quién es turista y robarle la cartera. Y muy ingenuo debería ser el turista si después se preguntara perplejo: ¿cómo habrá sabido que era turista y que tenía dinero encima? Sin embargo, igual de ingenua es la sorpresa de quien acude a un farsante esotérico y sale sorprendido por todo lo que le ha adivinado ¡sin decirle nada! Lo mismo le pasó al cillerero con Guillermo de Baskerville en la inigualable novela de Eco. El propio Guillermo le explica después a su discípulo Adso cómo procedió:

“ (...) Me da casi vergüenza tener que repetirme lo que deberías saber. En la encrucijada, sobre la nieve aún fresca, estaban marcadas con mucha claridad las improntas de los cascos de un caballo, que apuntaban hacia el sendero situado a nuestra izquierda. Esos signos, separados por distancias bastante grandes y regulares, decían que los cascos eran pequeños y redondos, y el galope muy regular. De ahí deduje que se trataba de un caballo, y que su carrera no era desordenada como la de un animal desbocado. Allí donde los pinos formaban una especie de cobertizo natural, algunas ramas acababan de ser rotas, justo a cinco pies del suelo. Una de las matas de zarzamora, situada donde el animal debe de haber girado, meneando altivamente la hermosa cola, para tomar el sendero de su derecha, aún conservaba entre las espinas algunas crines largas y muy negras... Por último, no me dirás que no sabes que esa senda lleva al estercolero, porque al subir por la curva interior hemos visto el chorro de detritos que caía a pico justo debajo del torreón oriental, ensuciando la nieve, y dada la disposición de la encrucijada, la senda sólo podía ir en aquella dirección.

-Sí -dije-, pero la cabeza pequeña, las orejas finas, los ojos grandes...

-No sé si los tiene, pero, sin duda, los monjes están persuadidos de que sí. Decía Isidoro de Sevilla que la belleza de un caballo exige 'que la cabeza sea pequeña y seca, con la piel casi adherida a los huesos, las orejas cortas y delgadas, los ojos grandes, la nariz chata, la cerviz levantada, la crin y la cola espesas, la redondez de los cascos unida a la solidez'. Si el caballo cuyo paso he adivinado no hubiese sido realmente el mejor de la cuadra, no podrías explicar por qué no solo han corrido los mozos tras él, sino también el propio cillerero. Y un monje que considera excelente a un caballo sólo puede verlo, al margen de las formas naturales, tal como se lo han descrito las auctoritates, sobre todo si -y aquí me dirigió una sonrisa maliciosa-, se trata de un docto benedictino...

-Bueno -dije-, pero, ¿por qué Brunello?

-¡Que el Espíritu Santo ponga un poco más de sal en tu cabezota, hijo mío! –exclamó el maestro-. ¿Qué otro nombre le habrías puesto si hasta el gran Buridán, que está a punto de ser rector en París, no encontró nombre más natural para referirse a un caballo hermoso?” (*Ibid*, pág. 32-33).

La lectura en frío no es una ciencia exacta, evidentemente. Se basa en generalizaciones y en muchos casos en prejuicios, y su capacidad de acierto es meramente probabilística. Si veo a un japonés con una cámara fotográfica al cuello y mirando a las cornisas de todos los edificios desde la calle, puedo aventurar que es un turista, aunque también cabe la posibilidad de que me equivoque y sea un japonés emigrado hace años a España y totalmente españolizado, aficionado a la fotografía y que está buscando una buena perspectiva para hacer una fotografía artística a un edificio, pero esa posibilidad es altamente improbable. Por esto, la habilidad en la lectura en frío procura maximizar la probabilidad de acierto y minimizar la del fallo, utilizando para ello varios recursos.

De entrada, una baza a favor de quien hace lectura en frío conscientemente es el desconocimiento general sobre la propia lectura en frío: la gente no sabe la cantidad de información que transmitimos sin darnos cuenta, simplemente con nuestro aspecto, indumentaria, gestos, formas de hablar, etc. De ahí que mucha gente se asombre ante una lectura en frío cuando en realidad les pasa como al personaje de *El burgués gentilhombre* de Molière, que se asombró de haber estado hablando en prosa toda su vida cuando su profesor de filosofía le explicó la diferencia entre la prosa y el verso. Una alianza en el dedo anular indica matrimonio (y la señal de la alianza en el dedo anular desnudo en un chico en una despedida de soltero indica que no le importaría echar una cana al aire esa noche), los callos en las manos indican trabajo manual, el moreno-albañil indica trabajo bajo el sol, etc. Todo es cuestión de observar, escuchar, aventurar hipótesis y comprobar. De hecho, un ejercicio para practicar la lectura en frío consiste en subirse al metro o al autobús, sentarse y simplemente observar a los demás viajeros e intentar saber cosas de ellos solo mirando y escuchando (otros escenarios perfectos para lo mismo son una terraza o la barra de un bar, una fiesta, una reunión social, etc.). En una escena del principio de la película *Cazadores de mentes*⁶, se ve cómo los protagonistas, aspirantes al FBI, juegan a hacer lecturas en frío con el resto de clientes de un pub en el que se juntan a tomar copas.

Por otro lado está todo lo que una persona puede transmitir no ya solo ella misma directamente sino por el propio contexto. Por ejemplo, quien acude a la consulta de un espiritista es evidentemente porque ha perdido a una persona muy cercana, muy probablemente un familiar (y dependiendo de la edad del sujeto, podemos saber incluso el grado de parentesco: cónyuge, padre o madre, un hijo si es una pareja de media edad...) o un amigo íntimo. Quien acude a la consulta de un adivino es porque quiere saber algo sobre su futuro y no por mera curiosidad: seguramente tenga algún problema o inquietud relacionada con su futuro próximo laboral, de salud o amoroso. En general, quien acude a cualquier tipo de consulta de este tipo lo hace en un momento problemático de su vida y en un estado emocional delicado: nadie acude a estas consultas en el momento más feliz de su vida y le dice al vidente de turno: “Pues nada, que solo venía aquí porque estoy muy feliz y muy contento”. Es más, los



Sean Connery encarnando a Guillermo de Baskerville en la adaptación cinematográfica de “El Nombre de la Rosa” (Foto: <http://www.imdb.com/>).

adivinos y similares saben incluso los motivos por los que la mayoría de la gente acude a sus consultorios: amor, salud y dinero (y en cada caso depende de si la persona es soltera o casada, de si se preocupa de su salud o de la de otra persona cercana, o si económicamente tiene un problema de pérdida de dinero o si anda buscando cómo ganar dinero)⁷. Sabiendo esto, y con un poco de observación, es fácil saber casi que instantáneamente y nada más ver al incauto qué es lo que está buscando: si quiere hablar con su padre recién fallecido, si sospecha que su esposa le es infiel, si está agobiado porque no encuentra empleo, si quiere saber cómo ganar dinero en las apuestas... En estos casos, el caradura de turno suele decirle nada más entrar: “¡No me diga nada! Lo veo borroso pero lo veo, su esposa le trae de cabeza ¿verdad?” (de la misma forma, Guillermo de Baskerville le habla al cillerero del caballo antes incluso de que él le diga nada, lo que le deja perplejo).

Otro recurso en el que se basa la lectura en frío es la falacia de validación personal o efecto Barnum (o Forer) y que consiste en la tendencia humana a personalizar datos o informaciones como si fueran exclusivas o propias de cada uno de nosotros, cuando en realidad son generalizaciones muy amplias y vagas que pueden aplicarse a un gran número de personas o incluso a todo el mundo. Es en esta falacia en la que se apoya gran parte del contenido de los horóscopos y las cartas astrales “personalizadas”, y también se utiliza en la lectura en frío: el adivino simulará adivinar cosas personales del cliente pero que en realidad valdrían para cualquier cliente, y el efecto Barnum hará el resto⁸. Por ejemplo: “dentro de poco tendrás un problema de salud”. Nótese la vaguedad de la predicción: “dentro de poco” puede ser “dentro de unas horas” o “en los próximos meses”, y “un problema de salud” puede ser desde un resfriado hasta un cáncer. En este caso, lo asombroso sería que no se cumpliera la “predicción”.

Otra característica del efecto Barnum es el papel de las

contradicciones. El efecto Barnum se da mucho mejor cuando al sujeto se le ofrecen afirmaciones contradictorias al mismo tiempo, pues así el vidente cubre todas las posibilidades mientras que el sujeto tenderá a recordar la afirmación que se cumpla y olvidará la contraria (falacia de selección de la información a posteriori). Por ejemplo: “veo que es usted una persona muy trabajadora y muy constante, aunque también le ocurre que a menudo le cuesta empezar o continuar con una tarea y se reprocha a sí mismo por esto”.

Tampoco hace falta abusar de las contradicciones. De hecho, a veces es mejor simplemente la ambigüedad bien calculada, y dejar que sea el propio sujeto quien interprete lo que él quiera (aunque luego recordará que el vidente le adivinó exactamente eso que él mismo ha interpretado). “Le aseguro que la suerte está a punto de llamar a su puerta, pero no la haga esperar demasiado y cuando la oiga llamar, ¡ábrale cuanto antes!”. La frase anterior no tiene ningún sentido, ahora bien, si se la dices a un estudiante que después acaba bien sus estudios, irá diciendo que adivinaste que aprobaría sus estudios, si se la dices a un parado recordará cómo predijiste que encontraría empleo, si se la dices a un soltero pensará que adivinaste que encontraría novia y se casaría... y si

El efecto Barnum (o Forer) es la tendencia humana a personalizar datos o informaciones como si fueran exclusivas o propias de cada uno de nosotros, cuando en realidad son generalizaciones muy amplias y vagas.

no les pasa eso ellos mismos dirán: “Jo, no le abrí la puerta a la suerte cuando la oí llamar y dejé pasar la oportunidad, tal y como me dijo el adivino” (léase por “suerte” estudiar, aceptar un empleo o decir sí a una cita o lo que corresponda).

Normalmente los videntes y similares no utilizan generalidades muy evidentes, sino que procuran personalizarlas al máximo aprovechando toda la información que el sujeto transmite por sí mismo. Así por ejemplo, si un espiritista sabe que su cliente era la esposa de un típico matemático, aprovechará para decirle: “su marido le pide disculpas si le hizo daño en vida porque era tan despistado”. La viuda abrirá los ojos ante tamaña prueba de estar hablando con el despistado de su esposo (¿cómo podía saber el médium que su marido era despistado si no le conoció en vida?), cuando en realidad suele pasar que los grandes matemáticos tienen fama de ser también grandes despistados absortos en su propio mundo. Lo único que ha hecho el médium es decir: “Muchas veces los grandes matemáticos son muy despistados” solo que lo ha personalizado: “Su marido era matemático y es probable que fuera despistado”. Claro que, así dicho nadie le pagaría ni un céntimo a ese médium (igual que nadie pagaría al adivino del chiste que preguntaba “¿quién es?”

cuando llamaban a la puerta de su consulta). Además, el adivino no escatimará esfuerzos en recordar lo personal que es lo que va a decirle: “Hay un aspecto muy personal y muy concreto de su esposo del que quiere disculparse con usted: su tremendo despiste”.

A veces los espiritistas abusan del efecto Barnum (y de la cara dura): en algunas sesiones espiritistas en gran grupo, el público se sitúa en semicírculo y el médium en frente, simula entrar en trance y después dice: “¿María?... sí, ¡María!, ¿María significa algo para alguien?”. Entonces, alguien del público se levanta y dice con la lágrima en el ojo: “Sí, mi madre se llamaba María”, y después el espiritista sigue con la lectura en frío simulando que el espíritu de María habla con su hija. Y lo increíble es que después, lo que recordará esa mujer, es que el espiritista dijo el nombre de su madre sin que ella se lo dijera (prueba evidente de que fue el fantasma de su madre quien se lo dijo, claro). Como es lógico, aquí el truco está en decir un nombre muy común y esperar a que alguien, por el efecto Barnum, personalice ese nombre como el de su padre, madre, tía, tío, prima, primo, amigo, amiga o quien sea que se haya muerto y se llamara así⁹. De nuevo: lo extraño sería que en un grupo amplio (o incluso reducido) nadie tuviera parentesco o amistad con una María fallecida. Si el médium se arriesga puede probar suerte con un nombre menos usual, pues entonces el efecto Barnum será mucho más potente, aunque si el grupo es amplio las probabilidades de acertar con alguien aumentan¹⁰.

Una vez conseguido que el cliente crea en los poderes del farsante, éste puede arriesgarse cada vez más y concretar mucho más en sus revelaciones. Por ejemplo, puede aventurar que el difunto tenía una mascota o incluso cómo se llamaba (basándose en la alta probabilidad de que la mascota sea un perro, y si lo es, que se llamara Toby, por ejemplo, que es precisamente lo que hace Guillermo de Baskerville al adivinar el nombre del caballo del abad, Brunello). Puede aparentar que el difunto se está acordando de aquel viaje a la playa que hicieron cuando eran novios (confiando en que, de novios, hicieron un viaje así, lo que también es muy probable); incluso puede ir más allá, y comentar el chasco que se llevaron con el hotel nada más llegar, algo que suele suceder. También puede referirle el cuadro que tiene en el salón o la foto que tiene en la mesita de noche. Y si el cliente es hombre y lleva pantalón largo puede hablarle de algo tan personal como es la cicatriz que tiene en la rodilla, porque muchos hombres tienen una¹¹.

De cualquier modo, el espiritista, adivino o lo que sea, tampoco arriesgará constantemente, sino que mezclará riesgo con apuestas seguras, por ejemplo, jugando con la experiencia universal. Se llama así en el mundo del espectáculo a ese tipo de experiencias que todo el mundo tiene o ha tenido, como pueden ser: no recordar donde hemos puesto las llaves, entrar en la cocina cuando lo que queríamos era ir al baño, creer que nos suena el móvil, buscar las gafas y no darnos cuenta de que las llevamos puestas, perder misteriosamente un calcetín del par al sacar la colada de la lavadora, aburrirnos mortalmente en una comida familiar, etc. Estas experiencias son universales, pero por el efecto Barnum muchas veces creemos que solo nos pasan a nosotros, de ahí que produzca un efecto catártico enterarnos de que los demás también pasan por lo mismo, y por eso es un recurso muy explotado en las películas cómicas y los espectáculos



En la película "El charlatán" se mostraban jocosamente y con detalle los mecanismos de la lectura en frío y su provecho económico por parte de un predicador encarnado por el cómico Steve Martin (Foto: www.imdb.com/)

de humor, por ejemplo, en los monólogos humorísticos. Pues bien, a la hora de hacer lectura en frío nunca viene mal "adivinar" una experiencia universal del sujeto en cuestión: "usted suele olvidar a menudo las llaves", "a veces cree oír sonar su móvil aunque lo tiene apagado", etc.

A veces no hace falta ni arriesgar: basta con decir algo más o menos ambiguo y evocador y que el sujeto mismo nos diga las cosas. A veces el espiritista dice: "Su marido comenta algo de unas fotos, ¿tiene sentido para usted?", y entonces la viuda dice: "Sí, sí, claro que sí, seguro que se refiere a nuestras fotos de la boda" (o del bautizo del primer hijo, o de la comunión de la hija, o de la boda de un sobrino... o de aquel carnaval en el que se disfrazaron de payasos) y el médium proseguirá: "Sí, sí, ahora le oigo más claro, me está hablando de esa boda, de lo guapa que iba usted, con su vestido blanco..." Obvia decir que todas las parejas tienen fotografías con significados emotivos y que casi todas las novias van de blanco. Tampoco hay que desdeñar cualquier tipo de información que podamos obtener por cualquier otro medio: no solo observando, sino escuchando conversaciones ¡o visitando Facebook!¹² Y desde luego hay que saber cuándo y cómo utilizar esa información (el *timing*), y lo mejor es posponer su uso. Por ejemplo, si en la primera *séance* observa que el cliente lleva ropa de *El Corte Inglés*, en una próxima sesión puede decirle: "Su difunto esposo me dice que la acompaña todos los días y que vela por usted, y que en concreto hace unos días la vio probándose ropa en *El Corte Inglés* y que le quedaba tan bien como siempre". Evidentemente, sería mal farsante si le dice eso el mismo día que ella acuda con esa prenda de *El Corte Inglés* encima.

También es muy efectivo conseguir que el cliente diga muchas veces "Sí", que afirme constantemente, tanto verbalmente como con la cabeza. Eso le convencerá aún más de los aciertos del vidente. Para eso el vidente pedirá constante-

mente confirmación de sus aciertos ("¿verdad?", "¿cierto?", "¿es así?") y conforme hable hará el movimiento de asentir con su cabeza, y que será imitado por el cliente (esto hace que incluso los fallos o imprecisiones parezcan aciertos o menos erróneos).

Otra vía segura para acertar consiste en decir a la persona lo que quiere oír y en halagarla, pero siempre con sutileza y disimulo. A nadie le desagrada que le predigan éxito, ascenso en el trabajo, aprobado en los estudios, pronta recuperación en una enfermedad, suerte en el juego, etc., o que le digan que es guapo, que es hábil, que es una persona generosa, que su familia le quiere, que sus amigos le aprecian, que está lleno de virtudes, etc. Es más, la inmensa mayoría de asiduos de los consultorios esotéricos van precisamente a oír eso. Volviendo al ejemplo de *El nombre de la rosa*: Guillermo de Baskerville no describe al caballo Brunello tal y como es sino tal y como el cillerero concibe que debe ser el caballo del abad, esto es, el caballo más hermoso. Del mismo modo, todos los fantasmas tienen la apariencia de la belleza y la bondad en persona cuando son descritos por los espiritistas a sus parientes vivos. En cierto modo el efecto Barnum funciona aquí gracias a la vanidad que hace que nos guste oír cosas agradables sobre nosotros mismos y que nos las creamos por muy alejadas que estén de la realidad: si un adivino le "adivina" al señor Scrooge¹³ que es una persona generosa aunque no pródiga, seguramente Scrooge confirmaría maravillado tal "adivinación"¹⁴.

Pero, ¿y qué pasa si el adivino falla? ¿Qué ocurre si el espiritista dice algo que evidentemente no es correcto? ¿Qué sucede si el médium le dice al esposo de la difunta que ella se acuerda mucho de sus hijos si ella era estéril? Para empezar, el timador ya se cuidará de no decir "hijos" (salvo que sepa que los tiene) sino "niños" y podrá reinterpretar "niños" como sobrinos, por ejemplo. He ahí el truco: la reinterpretación

tación. Si se falla solo hay que reinterpretar el fallo, de ahí la ambigüedad y la vaguedad calculadas. Por otra parte, el adivino procurará guardarse las espaldas simulando mucha dificultad, dificultad que excusará sus fallos: “Lo veo borroso, no lo veo claro, no oigo bien al espíritu, no entiendo lo que me dice, me cuesta concentrarme...” Otras veces es bueno entonar lo dicho de forma que pueda interpretarse a la vez como una afirmación o como una pregunta (y que es muy difícil de expresar por escrito): “Dice usted que quiere comunicarse con el espíritu de su hijo ¿mayor?”. Y por supuesto, el adivino debe adelantarse a que le señalen el fallo y evitar que lo hagan, y para eso tiene que detectar cualquier signo de desaprobación o desacuerdo en su cliente y corregir antes de que lo verbalice: si le está hablando de sus vacaciones en ¿Gandía? y nota que cambia la cara del cliente inmediatamente corregirá: “No, espere, es que está borroso, no es Gandía, ¿Cullera?, ¿Benidorm?” y cuando note por su reacción que ha acertado tampoco dejará que se lo diga sino que dirá: “Sí, sí, ahora lo veo claro, ¡es Benidorm!”. Sea como sea, lo importante es ¡no admitir nunca el fallo!

Resumiendo: mucha observación (sobre todo a los detalles y los objetos personales), ambigüedad, halagar, deducir e inducir, arriesgar de vez en cuando, exagerar los aciertos y

A nadie le desagrada que le predigan éxito, salud, suerte en el juego, etc., o que le digan que es guapo, hábil, generoso... Es más, la mayoría de asiduos de los consultorios esotéricos van precisamente a oír eso.

las confirmaciones, reinterpretar los fallos y excusarlos por lo borroso que es todo. Esto, nada de moral y mucha cara dura, ¡y a desplumar incautos!

Post scriptum: la lectura en frío también es ampliamente utilizada por los homeópatas (y en general por la mal llamada medicina natural) en sus consultas para aumentar el efecto placebo de la pastilla de azúcar (o lo que sea) que después van a recetar. La crítica escéptica se ha cebado demasiado en el efecto placebo de los remedios de la homeopatía y otras naturoterapias, pero tal vez se haya descuidado el papel que juega la entrevista previa o posterior en la que el homeópata o naturópata de turno utiliza la lectura en frío para generar expectativas de éxito en su víctima o para agrandar la percepción y el recuerdo de los efectos de la dichosa pastillita o remedio natural recetados.

Notas:

1. El mentalismo es una rama de la magia o ilusionismo caracterizada por el tipo de efectos representados en el escenario y que se basan en la exhibición de pseudopoderes mentales como la telepatía, la telequinesia, la clarividencia, la precognición, etc. En España, son famosos los mentalistas Anthony Blake y Manolo Talman. En el

ámbito internacional pueden destacarse Max Maven o Richard Osterlind. De todas formas, dado el desprestigio actual de la parapsicología, el mentalismo más moderno abandona este tipo de presentaciones por otras más orientadas a lo psicológico y sin referencias a lo paranormal: un ejemplo de este tipo sería Derren Brown.

2. La cartomagia es otra rama de la magia-ilusionismo que se caracteriza por el uso de naipes para lograr los efectos mágicos. El cartomago más famoso en España es Juan Tamariz.

3. Los tahúres o jugadores de ventaja son aquellos que hacen trampas en la mesa de juego al póquer, al *black jack* o a cualquier otro juego, utilizando para ello técnicas que posteriormente han sido adaptadas por los cartomagos para lograr sus efectos con cartas. Uno de los mejores cartomagos, Dai Vernon “el Profesor”, se sumergió en el mundo de las trampas de juego para poder conocer sus secretos y dio lugar a algunos de los grandes clásicos de la cartomagia. No en vano publicó una edición anotada de uno de los (escasos) libros sobre taurismo: *El experto en la mesa de juego* (de S. W. Erdnase), y que tituló *Revelaciones*.

4. ¡Y de la hora que sea!, porque si es de noche, seguramente se vaya de fiesta, aunque le haya dicho a su madre que va a estudiar toda la noche a la casa de un amigo.

5. También las técnicas de los carteristas han sido adaptadas por los magos para el espectáculo, conformando una especialidad mágica conocida como *pick-pocket* en la que el mago roba la cartera, el reloj e incluso la corbata, el cinturón o las gafas de miembros del público ¡sin que se den cuenta! Uno de los mejores en este arte en España es Francisco Aparicio.

6. *Cazadores de mentes* (2004), Aurum Producciones, dirigida por Renny Harlin. Título original: *Mindhunters*. Hay más ejemplos de lectura en frío en películas y series de televisión, por ejemplo, la que hace Oda Mae Brown (Whoopie Goldberg) en su papel de médium en *Ghost, más allá del amor* (1990), o Patrick Jane (Simon Baker) en la serie *El Mentalista*, que la utiliza constantemente.

7. Estos datos (y otros que mencionaré después) los ofrece Tony Corinda en el libro que es considerado la biblia del mentalismo: *Los trece escalones del mentalismo* (1997), Editorial Páginas, pág. 336.

8. En 1948, Bertrand R. Forer comprobó este efecto al entregar a sus alumnos los resultados de unos tests que les había hecho y en los que se describía la personalidad de cada uno, pidiéndoles que puntuaran hasta qué punto era acertado el resultado. La mayoría de estudiantes dieron puntuaciones muy altas confirmando que les describía muy bien. En realidad, había entregado el mismo texto a todos y cada uno.

Richard Wiseman explica el efecto Forer/Barnum en su más que recomendable *Rarología* (2008), Temas de Hoy, Madrid, pág. 37-43.

En el documental *Más allá la ciencia* puede verse cómo James Randi reproduce más o menos lo mismo con unos estudiantes universitarios, y también podemos ver a Derren Brown haciendo algo similar en estos enlaces:

Randi: youtu.be/b7SSvR-0rbw

Brown: youtu.be/QEFndH5KOD0

9. En el capítulo 15 de la 6ª temporada de *South Park*, “El zurullo más grande del mundo”, se hace una parodia de este tipo de *séances* al tiempo que se explica su funcionamiento y la lectura en frío. Muy recomendable.

10. En el capítulo de *South Park* referido en la nota anterior también se parodia cómo un médium intenta hacer esto y le falla, y cómo intenta arreglarlo de forma ridícula, componiendo una escena sumamente divertida.

11. Este ejemplo concreto de la cicatriz en la rodilla lo dice el propio Corinda, op. cit., pág. 333.

12. Las redes sociales son una fuente inmensa de información: pensemos en la cantidad de información que puede obtener un vidente para su próxima sesión solo con visitar el perfil de un cliente en Facebook

13. Nos referimos al avaro y tacaño protagonista del famoso cuento de Charles Dickens, *Canción de Navidad*.

14. Por eso los farsantes, que saben esto, nunca dicen nada negativo ni despectivo de sus clientes. En el documental *Más allá de la ciencia*, James Randi enseña una fotografía a unas supuestas psíquicas para comprobar si pueden adivinar algo significativo de esa persona (tal como ellas afirmaban poder hacer). Después de decir varias vaguedades elogiosas sobre ella, James Randi revela finalmente quién era: un asesino en serie ejecutado en EEUU: youtu.be/w_o3Mi0ASn0

(Dedicado al compañero Borja Robert que me incitó a redactar el texto, y a Fernando Cuartero por su *affaire* con “profesionales” de la lectura en frío).