

tivo y el poder persuasivo: aquel nace con el sujeto y éste con el trabajo. Y así como de poeta todos tenemos un poco, también tenemos un poco de poder sugestivo. No hay médico que no tenga algún o algunos clientes sobre los que ejerza este poder sugestivo, a veces sin percatarse siquiera de ello. Pero extender este poder sugestivo sobre la generalidad, es cosa que no se estudia, que no se aprende, que nace con el individuo.

En cambio, la facultad de convencer, de persuadir, se estudia, se aprende y puede ser del dominio de toda persona que quiera. Añadamos, empero, que todo proceder persuasivo para ser eficaz debe contener una mayor o menor proporción de sugestión.

En el caso que me ha servido de motivo para tratar este asunto (previo el estudio moral y físico del enfermo y previa la convicción de que se trataba de una psiconeurosis), el esfuerzo persuasivo tendió en primer término a convencer al enfermo del carácter puramente funcional de su dolencia. Esta tarea, cuando el médico siente lo que dice y se coloca en el plano del mismo enfermo, es más fácil de lo que parece a primera vista. Nada de medicamentos, nada de terapéutica corriente y, sobre todo, nada de vacilaciones en la afirmación correcta de la índole del mal.

Evidentemente sería un error negar al enfermo una subjetividad de su padecer, pero hay que razonarlo en términos que no susciten dudas a su origen y, en este sentido, cuando hubo necesidad de hacer algo, por ejemplo, para corregir el estreñimiento al cual el enfermo atribuía en parte su enfermedad, se le hacía notar que no estribaba su curación en la corrección de este fenómeno.

Como corolario de esta convicción venía siempre la afirmación

