

Entrevista

# «Cuando cambias tus falsas creencias, toda tu vida cambia.»

## Entrevista a Eva Sandoval

Instructora oficial en España de Psych-K, un método terapéutico que se ha ido implantando en los últimos años, Eva Sandoval tiene un pasado de empresaria que dejó atrás para encontrar el verdadero sentido a su vida.

Después de haber fundado y cerrado cuatro empresas diferentes, tras tomar esta decisión se encontró sin hogar, ni dinero durmiendo en una playa del sur de Cataluña. A partir de aquí, la entrevistada siguió un camino de exploración que la ha llevado a ser un gran referente en el ámbito de desactivar falsas creencias. Aprovecho que hace una pausa en el ensayo que está escribiendo para la próxima primavera para entrevistarla en mi estudio. Eva Sandoval se muestra abierta y sonriente en todo momento. Después de tomar una tazas de té verde, indago en su historia de crecimiento personal desde el principio.

### ¿Cómo llegaste al Psych-K?

Sucedió leyendo el libro *La biología de la creencia* de Bruce Lipton. Estaba en un momento de mi vida bastante importante a nivel de cambios: yo venía de seguir el paradigma estándar, es decir de trabajar de lunes a viernes y cosas así, hasta que entendí que aquella no era exactamente la vida que quería vivir. Durante mucho tiempo me dediqué a coleccionar libros de autoayuda. Leía muchos libros, y el de *La biología de la creencia* me lo recomendaron y lo compré, pero no lo había leído hasta entonces. Entonces, en ese momento en el que decidí dejarlo todo para encontrarme a mí misma, el libro reapareció al caer de una caja. Me dije que había llegado el momento de sumergirme en él y me ayudó a entender muchas cosas. Al final del ensayo se hablaba de una herramienta que se llamaba Psych-K, y preguntándome de qué se trataba lo busqué e hice un taller en Barcelona.



### ¿En qué consiste exactamente el Psych-K?

Yo lo definiría como una forma de cambiar las creencias que tenemos a nivel subconsciente. Respecto a cómo funciona, técnicamente opera con la llamada *'Teoría de la dominación cerebral'*, que se basa en actuar con los recursos de los dos hemisferios del cerebro. A menudo uno de los hemisferios predomina sobre el otro y por eso somos capaces, por ejemplo, de discutir con alguien y empezar a recriminarle cosas que pasaron hace cuatro años, cuando en realidad estamos discutiendo sobre algo actual. En este caso, no estamos usando la razón sino que estaría predominando el hemisferio derecho. Lo que se hace

con el Psych-K, entonces, es utilizar lo que se llama el *'cerebro integrado'*, es decir vivir utilizando todos los recursos que tenemos al alcance.

### Entonces, hay personas que tienen más desarrollado un hemisferio que el otro, ¿y se trataría de integrar ambos?

Todo depende de la creencia. Por ejemplo, en el caso anterior, como en el hemisferio derecho se encuentran las sensaciones y las emociones, cuando discutimos estamos emocionados. El hemisferio izquierdo, en cambio, es el de las palabras. Por eso cuando discutimos normalmente las palabras no nos salen, y al querer tener una conversación con



alguien y empezar a discutir, no decimos nada de lo que realmente le queríamos decir. Esto sucede, según nos dice la neurociencia, porque el hemisferio que está predominando en ese momento es el derecho, el de las sensaciones. Y los recursos del hemisferio izquierdo, que es el de las palabras y la lógica, se quedan sin participar.

### ¿Y de qué manera consigue el Psych-K integrar ambos hemisferios?

Lo consigue con una serie de pasos muy sencillos y escalonados, a través de los cuales se comunica con la mente subconsciente. Hay una parte de quinesiología: el cuerpo muestra una señal débil o fuerte de forma inconsciente. Yo, por ejemplo, puedo decirme que me quiero mucho, pero tal vez mi vida refleje lo contrario. Eso significa que mi subconsciente tiene una información opuesta. Para remediarlo se establece una comunicación con la mente subconsciente para llegar al llamado cerebro integrado.

### Tengo entendido que el Psych-K fue fundado por un investigador americano, Rob Williams.

Rob Williams es psicólogo y fue a principios los años ochenta cuando originó este método, pues él dice *originar* y no crear.

### ¿Qué diferencia hay entre crear y originar?

Por lo que Williams dice, crearlo significaría decir que él lo inventó. Originarlo para él es que, en un momento de desesperación existencial, le llegó la información. Asegura que lo que él hizo fue escribir el método y guardarlo. Al empezar a poner en práctica esta nueva disciplina vio los resultados que obtenía. Eso es lo que él explica.

### Tras hacer un curso en Barcelona, posteriormente viajase a Estados Unidos para formarte como instructora. ¿Qué nivel de conocimiento del Psych-K hay aquí?

El método empezó en Estados Unidos, pero los grupos de instructores son más grandes aquí. Tanto en España como en Latinoamérica tiene mucho éxito. En México es muy conocido.

### A nivel práctico, ¿cuáles serían para ti las principales creencias con las que trabaja el terapeuta de Psych-K?

Al terapeuta se le llama facilitador, porque lo que hace precisamente es facilitar un proceso de cambio en la persona. Es una de las bases y de los puntos clave del Psych-K, que busca recuperar el poder personal. El facilitador favorece que la persona pueda realizar los cambios que necesita, guiándolo a través

de los pasos a seguir. Aquí se rompe con el paradigma de que *'otro me salvará'*, ya que es algo que hace la propia persona y no el facilitador. Cuando cambias tus falsas creencias, toda tu vida cambia.

### Tú has tenido mucha experiencia como facilitadora aunque ahora estés más centrada en la instrucción. ¿Cuáles son las falsas creencias más comunes que te has encontrado en nuestra sociedad?

Son infinitas. Pero en nuestra sociedad judeo-cristiana hay tres muy grandes. La primera es: *'Te ganará el pan con el sudor de tu frente'*.

### ¿Y qué nos comunica esta falsa creencia?

Que para cualquier cosa que queramos conseguir se necesita mucho esfuerzo. Pero esto sólo es así porque la creencia hace que lo sea. Cuando una persona cambia esa creencia, puede conseguir las cosas más fácilmente.

### Para una persona que quisiera ser médico y operar a corazón abierto tendría que enfrentarse a una carrera muy larga y muy difícil... Requeriría mucho esfuerzo.

Depende para quién. Habrá personas a las que les cueste un esfuerzo, pero otras disfrutarán tanto aprendiendo que para ellas no será un esfuerzo sino un placer.





### Lo que no se podrá hacer es quitarle la carga de horas y años que supone estudiar medicina.

Fíjate que la palabra que has usado es *carga*. Lo que significa que en tu sistema de creencias estudiar es una carga.

### Entonces, esta primera falsa creencia determina que todo lo que queremos conseguir va a requerir un gran esfuerzo y sufrimiento.

Sí. Y además hablamos del pan, que es lo que necesitamos para vivir. Y estamos hablando de trabajar, un término que también tiene connotaciones negativas.

### Y si quiero cambiar esa falsa creencia... ¿cómo consigo que el esfuerzo se convierta en diversión?

Tienes que cambiar la información en el subconsciente. Buena parte de nuestra vida la lleva la mente subconsciente. Por lo tanto, cuando se hace un cambio a este nivel, los beneficios son automáticos. Es como empezar a conducir, que al principio se hace a nivel consciente y nos fijamos en cada detalle, pero luego se automatiza. Las sesiones de Psych-K se orientan a ese cambio en el subconsciente.

### ¿Cuál es la segunda creencia?

La segunda es: 'la vida es un valle de lágrimas'. Lo cual significa que hemos venido aquí a sufrir, a pasarlo mal. Vivir es un castigo y pagamos por el pecado original. Otra falsa creencia.

### ¿Y la tercera?

'Parirás con dolor'.

### ¿Y no es así? ¿No es para evitar problemas que se da a luz en un entorno hospitalario?

Al hospital se va cuando se está enfermo, y hemos convertido el nacimiento en una enfermedad. Una mujer que va a dar a luz al hospital lo hace en la posición que el médico quiere, recibiendo productos químicos y toda una serie de cosas que hacen que el parto deje de ser un acto natural.

### En tu blog hablas de una cuarta creencia que me llama mucho la atención. Dices que mucha gente no alcanza la prosperidad porque existe la visión de que si ganas mucho dinero es porque has hecho algo incorrecto. ¿Está muy arraigada?

Se oye muy a menudo que uno nunca se hará rico trabajando honradamente.



Imagínate lo limitante que es eso. Hay muchos ejemplos de personas honradas que ganan mucho dinero y benefician a mucha gente que lo necesita. Pero la gente cree honrado trabajar para una empresa que explota niños en la India. Trabajar de cajero para esa empresa es honrado pero otras cosas no.

### ¿Y qué sucede cuando la persona abandona esa creencia?

Entonces todo cambia. De hecho, hemos dado todo el poder al dinero, y el dinero en sí no tiene valor más allá de su poder de intercambio por algo que queremos. Hay muchas comunidades que no usan dinero. Esto nos lleva de nuevo a la falsa creencia. Si una persona es feliz tocando el piano, lo malo es que no sea pianista porque cree que con el piano no ganará dinero, y se ponga a trabajar en un banco. Así se destroza la vida; está viviendo pero no hace lo que realmente quiere. Existe sólo para la complacer a los otros.

### Por lo que sé de ti, de pequeña eras una niña que querías hacerlo todo bien.

Iba a un colegio de monjas alemanas, imagínate. Amí solo me compensaban,

como a mucha gente, si me portaba bien. Solo me daban amor como recompensa, como a muchos niños. Y por eso nos portamos bien, aunque no sea lo que realmente queríamos hacer. Como pintar una pared cuando eres pequeño, que en vez de considerarlo una expresión artística del niño está considerado un mal comportamiento. La solución suele ser recriminarle y reprimirle. Y de mayores nos pasa igual, porque muchas cosas que queremos hacer, como por ejemplo cantar, no son razonables.

### Uno de los temas que tocas mucho en tus cursos es el lenguaje. ¿Cuáles son las expresiones más limitadoras que usamos?

Para mí una de las más limitantes es 'tener que' porque incluye una obligación, cuando en realidad cualquier cosa que hacemos es una elección. Incluso ir a trabajar, aunque no nos apetezca, es algo que hacemos porque creemos que nos dará a cambio una serie de cosas que queremos. Por eso vamos a trabajar. Pero hay muchas formas de pagar las facturas. También se pueden pagar haciendo algo que nos gusta.

### ¿Otra construcción negativa en el lenguaje?

'No' cuando lo pones delante de algo de forma gratuita. Muchas frases se empiezan con la palabra *no*, y muchas veces se contesta también a una pregunta empezando por el *no*. Es un hábito de lenguaje que implica negatividad. Lo explico en los talleres: en la naturaleza no existe el no. Si dices no conejo, eso no se entiende. Puedes decir león, pero no conejo no significa nada. Por eso, en vez de 'no abras la bolsa de patatas' al niño se le puede decir 'mantén la bolsa de patatas cerrada'. Esto es como ir en bici: si vas diciendo 'el árbol no, el árbol no', acabas yendo directo contra el árbol.

### ¿Tiene el "no" una capacidad de profecía de autocumplimiento?

Exacto, porque aquello en lo que focalizas la atención es lo que se cumple.

### ¿Alguna otra palabra o frase que quieras destacar?

Yo pongo mucha atención en todo aquello que digo. Por ejemplo la frase 'esto vale la pena'... ¿qué pena? Hay que decir las cosas sin palabras de contenido negativo.

## TIEMPOS DE CAMBIO

"Nos encontramos en un momento de profundo cambio. Las personas están poniendo mucha atención a lo que sucede a su alrededor y dentro de ellas mismas. Muchas personas quieren cambiar, o al menos eso es lo que percibo a través de mi sistema de creencias.

La sociedad se halla en un momento en el que hay muchas herramientas para cambiar. Hay secciones enteras de libros de autoayuda en las librerías, lo cual significa que las personas tienen ganas de progresar a todos los niveles. Sienten que no son felices porque nuestra educación estándar no nos lleva a la felicidad. Todo es lo mismo, 'la vida es muy dura' nos dicen. Pero la gente tiene la voluntad de cambiar."

EVA SANDOVAL

### Tú por ejemplo nunca hablas de problemas, hablas de oportunidades.

Exacto, porque suena diferente y la mente lo concibe de otra forma. Así evitas focalizar la atención en el aspecto negativo.

### ¿Basta con introducir cambios a nivel inconsciente, como hemos dicho, o tiene que pasar algo más?

Tiene que pasar algo muy importante también: querer cambiar. No tiene que ver con la edad, eso es un mito. Según mi percepción, es cuestión de creer que se puede. Si alguien quiere cambiar, cambia. Muchas personas se transforman al vivir una experiencia muy intensa, pero se puede cambiar a cualquier edad, siempre que se desee. Yo he tenido personas en los talleres con ochenta años. Da igual que tengas cincuenta años, setenta o cien. El cambio está a tu alcance si estás dispuesto a asumirlo.

ENTREVISTA DE FRANCESC MIRALLES