

**Rajan Sankaran**

**Sensación Vital en Homeopatía (Spanish Edition)**

Texte d'exemple

[Sensación Vital en Homeopatía \(Spanish Edition\)](#)

depuis [Rajan Sankaran](#)

éditeur: Homoeopathic Medical Publishers



Dans la [boutique en ligne Narayana](#), vous trouverez tous les livres en allemand et en anglais sur l'homéopathie, la médecine alternative et un mode de vie sain.

Copyright :

Narayana Verlag GmbH, Blumenplatz 2, D-79400 Kandern

Tél. +49 7626 9749 700

Courriel [info@narayana-verlag.de](mailto:info@narayana-verlag.de)

<https://www.narayana-verlag.de>

Narayana Verlag est une maison d'édition spécialisée dans les ouvrages d'homéopathie, de médecines alternatives et de bien-être. Nous publions des livres d'auteurs de renom et novateurs tels que Rosina Sonnenschmidt, Rajan Sankaran, George Vithoulkas, Douglas M. Borland, Jan Scholten, Frans Kusse, Massimo Mangialavori, Kate Birch, Vaikunthanath Das Kaviraj, Sandra Perko, Ulrich Welte, Patricia Le Roux, Samuel Hahnemann, Mohinder Singh Jus et Dinesh Chauhan.

Les éditions Narayana Verlag organisent des séminaires d'homéopathie. Des conférenciers de renommée mondiale tels que Rosina Sonnenschmidt, Massimo Mangialavori, Jan Scholten, Rajan Sankaran et Louis Klein inspirent jusqu'à 300 participants.

## ÍNDICE:

### PRIMERA PARTE:

|                                             |     |
|---------------------------------------------|-----|
| 1- Introducción.....                        | 8   |
| 2-Trastorno Central.....                    | 9   |
| 3- Miasmas.....                             | 13  |
| 4- Reinos .....                             | 49  |
| 5- Sensación Vital .....                    | 68  |
| 6- Niveles de Experiencia .....             | 74  |
| 7- Pasos a Seguir en la Toma del Caso ..... | 82  |
| 8- Seguimiento del Caso.....                | 100 |
| 9- Lecciones de la Práctica .....           | 106 |

### SEGUNDA PARTE:

|                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------|-----|
| 1- Introducción al Seminario de Argelès-sur-Mer, 2006 ..... | 115 |
| 2-Caso clínico nº 1: Señora B .....                         | 117 |
| Seguimiento del caso.....                                   | 123 |
| La verdad: Tu verdad es tu experiencia.....                 | 130 |
| ¿Cómo llegar allí? con 5 pasos.....                         | 141 |
| Un mundo paralelo.....                                      | 144 |
| ¿Cuál es la diferencia entre los 3 reinos? .....            | 148 |
| El gato en el cesto.....                                    | 159 |
| Seguimiento del caso nº 1 .....                             | 157 |
| Volvemos a retomar el caso de la señora B.....              | 164 |
| Preguntas de los asistentes.....                            | 172 |
| Selección de la potencia .....                              | 177 |
| Niveles .....                                               | 178 |
| 3-Caso clínico nº 2 .....                                   | 187 |
| Seguimiento del caso.....                                   | 207 |
| Análisis del caso clínico nº 2.....                         | 210 |
| 4-Caso clínico nº 3.....                                    | 222 |
| Continuación de la toma del caso.....                       | 230 |
| Comentarios .....                                           | 234 |
| Análisis del caso clínico nº 3.....                         | 235 |
| Seguimiento del caso.....                                   | 242 |
| Preguntas de los asistentes.....                            | 245 |
| 5- Preguntas de los asistentes.....                         | 248 |
| 6-Caso clínico nº 4.....                                    | 249 |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| Estudio del caso.....                                            | 275 |
| Miasma malaria .....                                             | 277 |
| Las papaveráceas.....                                            | 279 |
| Papaveráceas: su sensación .....                                 | 283 |
| Diagnóstico diferencial del "shock".....                         | 284 |
| Diagnóstico diferencial de familias que sienten alegría.....     | 285 |
| Seguimiento del caso nº 4 .....                                  | 286 |
| Comentarios al caso nº 4 .....                                   | 289 |
| 7- Reinos y Miasmas en la publicidad: análisis de anuncios ..... | 292 |
| 8-Caso clínico nº 5.....                                         | 297 |
| Análisis del caso clínico nº 5 .....                             | 320 |
| Las plantas carnívoras.....                                      | 327 |
| Diferencias entre Plantas carnívoras y Arañas.....               | 331 |
| Continuación del análisis del caso nº 5 .....                    | 332 |
| 9- Dibujos y Garabatos ("Doodle").....                           | 338 |
| 10-Vital Quest .....                                             | 348 |
| 11-Caso clínico nº 6.....                                        | 355 |
| Análisis del caso nº 6.....                                      | 360 |
| 12-Caso clínico nº 7.....                                        | 363 |
| Sumario y análisis del caso nº 7 .....                           | 366 |
| 13-Caso clínico nº 8.....                                        | 374 |
| Análisis y comentarios.....                                      | 376 |
| Estudio de la 7ª fila.....                                       | 380 |
| Por qué hemos seleccionado Radium bromatum? .....                | 383 |
| Seguimiento del caso nº 8 .....                                  | 384 |
| 14- Información en la web.....                                   | 385 |
| 15- Preguntas sobre los días anteriores .....                    | 385 |
| 16-Caso clínico nº 9.....                                        | 390 |
| Preguntas, comentarios y análisis del caso nº 9 .....            | 400 |
| Comprendamos la columna 8ª .....                                 | 404 |
| 17-Caso clínico nº10.....                                        | 404 |
| Análisis y Comentarios al caso nº 10 .....                       | 408 |
| 18-Agradecimientos .....                                         | 411 |
| 19-Caso clínico nº11.....                                        | 411 |
| Seguimiento del caso.....                                        | 433 |
| 20-Preguntas sobre el seminario .....                            | 436 |
| 21-Agradecimientos .....                                         | 440 |

En realidad quiere afirmar su ego, su identidad y decirles que él sabe más que ellos, pero no puede, ya que es dependiente. Aquí hallamos los dos temas de la sal, formando juntos uno sólo, un problema, una confusión. Ambos temas están interconectados, interrelacionados y no se pueden ver separadamente.

## **LOS ÁCIDOS**

El tema principal de los ácidos es el de la lucha seguida por el colapso. El ácido de un elemento en particular representa un esfuerzo/lucha constantes en la situación de ese elemento. La lucha de Phosphoric acid está dirigido a cuidar de los demás y a ser compasivo con ellos, siendo el sentimiento principal del Phosphorus el que no recibe amor ni afecto.

## **SENSACIÓN VITAL:**

La sensación se entiende como una experiencia, es lo que sientes, percibes o experimentas. Es el punto común donde el paciente describe sus síntomas emocionales y sus síntomas físicos con los mismos términos.

Como decía Boenninghausen, "no hay síntomas locales, todo es general". La sensación expresada en el síntoma local, dejará de ser local al comprobar que se halla también en las emociones, delusiones, sueños, intereses u aficiones, relaciones, miedos etc. Si recorremos todo esto y vemos que la sensación es la misma, entonces sabremos que estamos en el punto central porque todo gira alrededor de lo mismo. Si en este punto damos con un remedio, las posibilidades de éxito son muy altas.

A grandes rasgos vemos que los síntomas pueden ser divididos en dos: Las Sensaciones y las Acciones. Cada acción surge como respuesta a una sensación correspondiente y cada sensación debe generar una reacción en particular aunque no se llegue a realizar dicha acción.

Existen ciertos conceptos derivados de la práctica que pueden ser tomados como leyes, éstos son:

### **1. La sensación y acción son iguales y opuestas:**

Esto significa que nuestras acciones tienden a corresponderse con lo que nosotros percibimos que nos está ocurriendo. Por ejemplo, si uno percibe que le insultan, entonces uno reacciona insultando. Uno puede llevar a cabo el insulto o no, pero esta sería su tendencia natural. Por ejemplo en Mercurius y Platina se encuentran síntomas de impulsos suicidas y al mismo tiempo síntomas de un intenso miedo a ser asesinado. Estos opuestos en sensación y acción se hallan en la sintomatología de muchos remedios.

La utilidad de este concepto al tomar un caso es que nos permite saber que en los casos en donde la acción no tiene una delusión o sensación correspondiente la sensación debe ser igual y opuesta y viceversa. También permite saber que esperar de varias expresiones subconscientes como sueños, intereses y aficiones. Si el paciente dice que quiere matar a alguien, la sensación puede encontrarse aún en la sensación del motivo de consulta y el paciente puede decir por ejemplo "la garganta me está matando".

## **2 Lo opuesto es igualmente verdadero que lo que se dice:**

Esta ley tiene que ver con la sensibilidad. La sensibilidad es lo más importante que debemos comprender en cualquier caso. Cuando una persona saca un tema de forma espontánea, sin haber sido interrogada en ninguna dirección, significa que su sensibilidad se encuentra en el área de ese mismo tema y esta sensibilidad puede funcionar en dos direcciones. Si una persona tiene una gran falta de confianza hablando en público, significa que esta persona es muy sensible al tema de hablar en público. Por un lado tenderá a sentirse inseguro hablando en público, pero por otro lado tiene el potencial de ser un gran orador, a causa de esta misma sensibilidad. Es la misma sensibilidad que lo hace sentir miedo y ser un gran orador. Miedo y coraje son, en realidad, dos caras de una misma moneda.

Vemos ejemplos de esto en remedios como Arg-n o Arg-met: pueden hacer los mejores discursos y al mismo tiempo tienen mucho miedo de hablar en público.

El hecho de que alguien enfatice cierto tema significa que su sensibilidad se halla en el área de dicho tema.

Dondequiera que alguien niegue algo claramente, su opuesto es siempre verdad. Si lo opuesto no es verdad en un tema particular, el tema generalmente no es importante.

## **3 No hay nada ni nadie ahí fuera, sólo yo mismo:**

Es decir que:

• **Todos nosotros funcionamos de acuerdo a nuestra sensibilidad individual:** Por ejemplo si una persona percibe el insulto de otra persona es porque es sensible a los insultos, no puede percibir otra cosa que no sea un insulto; ésta persona reaccionará insultando o en su instinto querrá insultar, al final reaccionará de la misma forma pero sólo podrá ver un aspecto de él mismo, su sensibilidad al insulto.

• **Cada persona puede percibir sólo aquello para lo que es sensible, y aquello para lo cual no es sensible no lo percibe en absoluto.** Así que si uno percibe determinadas cualidades en alguien, lo hace porque es sensible a ellas. Por ejemplo, si uno percibe que los demás son despreciativos, es porque su sensibilidad yace en el área del desprecio. Podría también observarse si le

pedimos a un grupo de personas que describan lo que es para ellos el Taj Mahal, cada una nos dirá diferentes adjetivos: maravilloso, grandioso, mágico, puro etc... y el Taj Mahal es el mismo. Lo que cada uno exprese tendrá que ver con su propia sensibilidad.

- **Reaccionamos de forma igual y opuesta a lo que hemos percibido, de acuerdo a la primera ley.** En ocasiones la sensación es expresada directamente, en otras oportunidades se expresa en forma de reacción que siempre es igual u opuesta a la sensación. Esto significa que nuestras acciones tienden a corresponderse con lo que nosotros percibimos que nos está ocurriendo. Por ejemplo, si uno percibe que le insultan, entonces uno reacciona insultando.

Dos corolarios acompañan éstas leyes:

1- **"Te haces a ti mismo lo que ves que otros te hacen, y le haces a los otros lo que quisieras hacerte a ti mismo"**. Esto explica la conexión entre homicidio y suicidio. Casi todos los remedios homicidas tienen tendencias suicidas. Esto quiere decir que si quieres herirte a ti mismo también quieres hacer lo mismo a otros.

2- **"Víctimas y agresores son dos lados de un mismo estado. La víctima tiene las semillas de un agresor y viceversa"**.

Con el descubrimiento del concepto de sensación común presente en todos los reinos se revela que el trastorno central no es meramente una emoción o sentimiento sino una sensación común que une la mente y el cuerpo que se ha llamado **Sensación Vital** pues se halla en un nivel más profundo que el mental y el físico, el nivel Vital.

Por ejemplo si una persona dice que se siente celosa o suspicaz al preguntarle por su experiencia puede sentirse atacada y asustada, de ésta forma una situación emocional es percibida detrás del síntoma mental, pero si uno quiere llegar más allá y se le pregunta como experimenta ese ataque pueden decir que sienten que algo se rompe, se tuerce o se quema. Este es el punto en común entre el cuerpo y la mente (La Sensación Vital) y aquí describirá los síntomas emocionales y físicos en los mismos términos.

Con este nuevo entendimiento se ve como la delusión del paciente no está sólo confinada a la mente sino que también se expresa a nivel físico, algo que muchas veces es evidente desde el principio, en el motivo de consulta.

#### **MOTIVO DE CONSULTA:**

En los detalles del motivo de consulta siempre existe un elemento que tiene más que una connotación física y que se conecta espontáneamente con el estado mental, esto permite llegar al centro, a la Sensación Vital, desde el motivo de

consulta. En muchos casos se observa como el paciente manifiesta una sensación a nivel físico en relación con su motivo de consulta y se puede ver la misma sensación surgir a nivel emocional. En otros casos el efecto del motivo de consulta en la vida del paciente era una expresión de su Sensación Vital.

El motivo de consulta representa la cristalización de la Sensación Vital y no puede ser descuidado pues es la base del caso que gira en torno a ella.

### **SENSACIÓN Y REACCIÓN:**

En ocasiones al observar las expresiones físicas y emocionales de la sensación en los remedios y en los pacientes se puede ver que la sensación se expresa directamente, otras veces se expresa como una reacción que siempre es igual y opuesta a la sensación, en otros casos se puede ver como una compensación.

Podemos ver que las reacciones eran de dos tipos, activas y pasivas, y que ambas eran iguales y opuestas a la sensación. Por ejemplo si la sensación es agarrado o atrapado la reacción activa será querer moverse, la pasiva será quedarse inmóvil o con imposibilidad de moverse mientras que la compensación es una persona que siempre se está moviendo.

Las modalidades hablan en esencia el mismo lenguaje que la sensación. Por ejemplo: Si la sensación es de ser sujetado la modalidad es mejor por movimiento. Si la sensación es estar apretado la modalidad es mejor al aflojarse. De esta forma las modalidades también confirman la sensación.

Durante la toma del caso se debe prestar atención a la sensación expresada en el motivo de consulta y después en los sueños, intereses, aficiones (hobbies), miedos, etc. Las sensaciones pueden ser de varios tipos. En algunos casos no se ve nada más que una sensación particular (por ejemplo atado). Esto significa que el tema clave de este paciente es la sensibilidad (a ser atado) y esta persona precisará un remedio vegetal. Si esta sensación tiene que ver con la supervivencia, entonces el remedio requerido deberá obtenerse del reino animal. Si está relacionado con la estructura, el remedio será mineral.

De ésta forma el tipo de sensación nos indica el reino.

Durante la toma del caso para poder reconocer la Sensación Vital se proponen los siguientes puntos:

#### **I. CUALIDADES ESENCIALES:** La Sensación debe ser:

**Inherente:** Existe dentro de algo como una característica o atributo permanente, esencial.

**Innata:** Innato. Se posee como una característica esencial.

**Intrínseca:** De la misma esencia de la naturaleza de algo o relacionada con ella.

**Incrustada:** Establecido de forma firme, profundamente asentado.

**Integral:** Necesario para completar el todo, esencial o fundamental.

**Individual:** Distintivo, especial, particular, que sirve para su identificación o que lo aparta de los demás.

**Inevitable:** Se experimenta o se ve tan frecuentemente que es completamente predecible.

## **II. CRITERIOS QUE DEBE CUMPLIR:**

**Inmóvil: (Rooted):** La causa básica, la fuente o el origen, la sustancia esencial

**Representada:** Lo retratado o un símbolo de algo. No es lo que es sino lo que representa. Por ejemplo, si una persona tiene un dolor de cabeza, buscamos no sólo el dolor de cabeza sino lo que representa, en términos de pérdida de habilidad, o una sensación de opresión, o el sentimiento de ser agredido o atacado por otro. La sensación está representada en el dolor de cabeza.

**Repetida:** Ocurre una y otra vez de la misma forma.

**Replica:** Similar a otra cosa en un medio o contexto diferente. ¿Qué hay en ese contexto que sea una copia exacta de lo que se encuentra en una situación completamente distinta? ¿Qué hay en esta pena que sea una copia exacta de su infección fúngica?

**Relacionada:** Pertenece a la misma familia, grupo o tipo, están conectadas.

**Retenida:** Es lo que se mantiene, no se suprime, descarta o altera.

**Refinada:** Purificada, precisa. Es una experiencia muy sutil y precisa.

## **III. CARACTERÍSTICAS:**

**Persistente:** Existe o permanece en el mismo estado por un tiempo indefinidamente largo; perdura,

**Primaria:** Es fundamental, básica o elemental.

**Permanente:** Dura o permanece sin un cambio esencial.

**Patrón:** Una forma regular o una secuencia discernible en ciertas acciones o situaciones.

**Penetrante:** Se propaga o impregna todo, de forma que se puede percibir en todas partes.

**Perpetua:** Continúa o dura por un tiempo indefinidamente largo.

**Proyecta:** Se extiende hacia fuera más allá de algo.

## **GESTOS DE LAS MANOS: Las acciones hablan más que las palabras.**

Las sensaciones son profundas y claramente sentidas pero son muy difíciles de expresar con palabras exactas, en muchas personas es más fácil expresar su sensación interna por medio de los gestos y sus manos son capaces de comunicar lo que no puede hacer el habla.

Los gestos también pueden servir para aclarar la confusión que puede haber cuando intentamos entender la sensación interna pues en ocasiones muestran algo diferente a lo que nos dice el paciente.

Los gestos de las manos son inconscientes, involuntarios y con frecuencia el individuo que los hace no los nota. Esta es su belleza y veracidad, inconscientemente retratan la realidad interna. Es esencial detenerse y entender el gesto que hace una persona repetidamente, una vez que identifiquemos lo que dice el gesto nuestro entendimiento de la persona será mucho más profundo.

Los gestos significativos son específicos, repetitivos, llevan energía que toca la paciente y despiertan una reacción. Estos son los que vienen del Nivel de la Sensación. Si hace muchos gestos no específicos sin energía se deben ignorar. Una vez que el gesto se vuelve específico los otros cesarán.

En ocasiones el gesto está totalmente fuera de sincronía con las palabras, se debe dejar que lleguen a estar sincronizados antes de interrumpir y preguntar más sobre el gesto, cuando el gesto y la palabra son diferentes allí está la Sensación.

La Sensación casi siempre irá acompañada de gestos de las manos, mientras que el mecanismo con el que le hace frente nunca estará acompañado por gestos.

Se debe preguntar por el gesto cuando las palabras se vuelvan inadecuadas para describir la experiencia y sólo aparece el gesto, se lo debe hacer repetir el gesto y que diga lo que le salte a la mente, no debe dejarse que el paciente lo explique o teorice.

## **GARABATOS:**

Otra puerta para alcanzar la sensación son los garabatos, la gente tiene tendencia a repetir cierto garabato o patrón. El garabato es descrito por varios autores como "la expresión gráfica de una asociación inconsciente", es decir el garabato es una expresión de un estado inconsciente, por ende, una puerta hacia el inconsciente.

Muchos psicólogos los han estudiado y les han dado diferentes significados. Al ser espontáneo es un acto inconsciente sin un plan, sin la mente ni un método, tampoco tiene intención, tema o mensaje. Puesto que es irracional e ilógico y desconectado con la realidad externa es una expresión no humana.

Cada uno dibuja un garabato completamente diferente, esto indica que son individuales, que varían de persona a persona y que por lo tanto salen de una realidad personal más profunda. Hay tantos garabatos diferentes que la verdad del garabato no debe ser obtenida por un intérprete sino por la persona que lo hizo, pues el patrón tendrá una verdad para su autor que sólo él experimenta.

Después de solicitar que el paciente dibuje un garabato (que no debe ser un objeto, persona o escenario y que debe ser abstracto y debe ser una forma) se le pide al paciente que describa la experiencia al concentrarse en su garabato, sin interpretarlo, debe hablar de lo que está ocurriendo dentro de sí mismo y no del garabato.

Invariablemente nos llevará a la sensación y nos ayudará a confirmar la experiencia del paciente que hemos recogido durante la toma del caso.

## **NIVELES DE EXPERIENCIA:**

Se identifican siete niveles universalmente aplicables, son niveles en que cada paciente vive su experiencia, desde lo más superficial a lo más profundo o espiritual, desde lo más simple a lo más complejo, esto abarca tanto la evolución como el crecimiento del ser humano y es aplicable universalmente a diferentes situaciones. Aplicados a la Homeopatía, cuando el paciente nos relata sus problemas nos hablará desde el Nivel de Experiencia en el que vive su trastorno, estos son:

### **I. NOMBRE: El nombre de la patología.**

**Característica prominente:** Los síntomas de la patología son los únicos disponibles y dominan completamente el cuadro. Por ejemplo, edema en el fallo cardíaco, disnea en la fibrosis pulmonar, dolores severos articulares en la osteoartritis, parálisis en la esclerosis múltiple.

**Estadio de la patología:** Hay una patología estructural.

**Modalidades:** No hay modalidades características ni locales ni generales. Las modalidades que existen se relacionan con la patología. Por ejemplo, en un caso de cáncer de esófago habrá agravación al tragar.

**Grado de las características:** No hay síntomas característicos.

**Emociones:** Si existe alguna está relacionada con la patología, son comunes y no individuales.

**Delusiones:** No están presentes en ese momento, pero si se pregunta se puede encontrar que tuvieron delusiones y sueños en un pasado distante.

**Gestos de las manos:** No serán prominentes o accesibles fácilmente. Uno deberá utilizar atajos para llegar al nivel de la sensación en donde se ven los gestos de las manos.

El Hidrógeno fue el primer elemento que se formó en el Universo; el elemento que primero nació. Es el inicio.

Así es como evolucionó el caso y le funcionó muy bien, le va muy bien. Hay otros seguimientos que no tengo en video. Ella no vive en India. Y le va muy bien.

¿Hay alguna pregunta?

O sea, que, las sensaciones pueden ser sencillas como en Cannabis, pero lo principal es la estructura: ¿existo o no? Esto no es un pájaro y no es Cannabis.

A nivel de expresión vemos muchas expresiones pero, a nivel sensación: sólo hay UNA.

### **Caso clínico n° 7**

Se trata de un chico joven, 30-32 años.

Su principal problema, como podréis apreciar, es muy crónico: infección crónica en la uña del dedo gordo.

Vino a verme hace 6 años. Por supuesto, ya le habían tratado con antibióticos y siempre había recidiva, volvía... la historia era mala.

Bueno, vamos a verlo y luego os cuento la historia.

Dr. S: Y ¿también está sangrando?

P: *Sí, empezó hace unos 6 días y hace 3 ó 4 días está sangrando y los últimos dos días sale como una agüilla, como una agüilla así, densa. Los dos lados, pero este lado más; el otro lado es igual.*

Dr. S: ¿De qué lado me hablas? P:

*Me empieza desde aquí y aquí.*

Dr. S: ¿Era como el otro?

P: *Si. Pero este estaba mucho mejor antes y ha vuelto a tener como una erupción.*

Dr. S: Si.

P: *¿Quieres que me acerque? ¿Quieres que me quite la sandalia? Al principio los dos estaban parecidos.*

Eso son sandalias, nosotros lo llamamos "chapáis".

O sea, su tema, con esta uña infectada, eran estas sandalias que llevaba porque pensaba que no quedaba bien ir a trabajar o de fiestas o de boda en sandalias; para esos sitios había que ponerse un calzado más formal, cerrado, zapatos. Pero,

con esta infección no se podía poner zapatos cerrados, así que, no podía asistir a ningún evento social, porque le daba vergüenza que la gente le mirara y dijeran: "fíjate, lleva sandalias, "chapáis". No puedes ir con traje y corbata y sandalias. No puede ser, no es correcto. No le parecía bien. Ese era su principal problema.

Dr. S: ¿Este era igual que el otro pie? ¿Estaba igual que el otro pie?

P: *Bueno, ahora está mejor que antes.*

Él, la uña, se curó. En 6 años no ha habido recidiva. Pero bueno, esto no es más que una pequeña parte de la historia. Aparte, ha habido muchos cambios en él. Vamos a ver el caso y veremos los cambios.

Dr. S: Entonces... vamos a ver... Este dolor en la mano, ¿sigue?

P: *Me despierto y me duele y me duele la planta del pie, a veces, no siempre. Y los últimos días me duele el pecho. Me enfado mucho cuando grita mi mujer... bueno... ahora puedo hablar con ella 10 - 12 días al mes y el resto del mes, no.*

...

*Sí, este dolor me quitó totalmente la confianza en mi mismo. Era como que nunca tenía la oportunidad de intentar hacer las cosas que yo quería hacer, esa era la sensación que yo tenía.*

O sea que para él, la sensación que tenía antes (le estaba preguntando cómo se sentía antes), era que *no me permitían hacer las cosas que yo quería hacer*. Antes, la principal sensación era que no me permitían hacer lo que yo quería hacer.

Escuchemos lo que dice.

P: *Ya soy mayor, tengo una niña. Yo quiero asumir más responsabilidades, hacer las cosas a mi manera.*

Dice: Soy mayor; también tengo una niña; soy padre; o sea, que quiero asumir más responsabilidades en mi trabajo, hacer las cosas a mi manera.

O sea que, la situación es que él trabaja en una correduría de valores, una agencia de bolsa, valores, sí, ¿os suena? Valores, acciones. Trabaja con su padre. Su padre, a él le parecía, que no le permitía hacer las cosas a su manera. El padre quería hacerlo todo a su manera, a la manera del padre, y no darle a su hijo ninguna responsabilidad, ninguna posibilidad de tomar decisiones. Y eso a él no le gustaba.

Dr. S: ¿Hacer las cosas a tu manera? ¿Qué quieres decir?

P: *Pues hacer las cosas con tranquilidad, aplicando mi mente a eso y tomar decisiones de lo que sea.*

Dr. S: Tomar decisiones a tu manera. ¿Qué es tu manera? ¿Qué es?

P: *Quiero decir, no depender de sus decisiones.*

Dr. S: ¿Por qué?

P: *Igual sus decisiones estaban bien; yo no digo que no; pero, yo quería hacer las cosas de manera independiente.*

Dr. S: De manera independiente ¿Qué quiere decir?

P: *Sin que se me cuestione, sin tener que responder de mis necesidades o, igual, a veces decir: "Bueno, pues hasta aquí", esto es lo que yo quiero y ya está. Y esto es lo que he estado haciendo últimamente.*

Lo que quería hacer era decir, simplemente: "hasta aquí, esto es lo que quiero hacer y lo hago". Pero no lo podía hacer esto, antes. Eso antes, me molestaba mucho. Y lo que ha cambiado desde el tratamiento es que ahora puedo decir: "hasta aquí, así quiero hacer las cosas y lo voy a hacer". En inglés, decir "hasta aquí" se dice: "to put my foot down" (= poner mi pie ahí) ¿vale? ¿Hasta cuando voy a seguir pidiendo a mis padres qué es lo que tengo que hacer? ¿Pidiendo opinión de los demás?

Dr. S: ¿Qué decías de tu confianza en ti mismo?

P: *Es que, antes, cuando yo quería hacer algo, tenía miedo. No sabía si iba a estar bien o no, y si está mal, pues me iban a reñir. Y dije: "Bueno, pues ya está, ¡basta! Voy a tomar decisiones y ver qué pasa". Te voy a dar un ejemplo: cuando le decía a mi padre: "bueno oye, las acciones de no sé qué, ¿las vendo?" Ahora ya no le pregunto, o sea, si tengo acciones, no le digo: ¿compro? o ¿vendo? Antes él siempre me daba una respuesta neutral. Si yo quería comprar, él me decía: no. O sea, no me decía "no" directamente pero, más o menos, ejercía presión sobre mí.*

Dr. S: Describe esta palabra, presión.

P: *Él ejercía una especie de presión sobre mí. Si yo le preguntaba, ¿compro o vendo las acciones? Él no me decía nada pero ejercía como presión sobre mí; no me lo decía directamente, pero indirectamente siempre había un "no" para mí. Era, yo tampoco quería permanecer inactivo, yo quería hacer algo, o comprar o vender, para ver si tenía razón o no. Entonces, ahora esto es algo que me ha dado confianza en todo.*

*Otra cosa, otra cosa importante que ha pasado en mi vida, es que, bueno, para mí en ese momento era muy importante, fui en contra de sus deseos y me compré un coche.*

Una cosa muy importante que me ha pasado es que fui en contra de sus deseos (del padre) y me compré un coche.

P: *Esto realmente me hizo sentir muy feliz. Fue decisión mía, no le pregunté a nadie. Bueno, si pregunté al agente sobre las prestaciones y tal, pero la decisión final fue mía. Si lo compraba o no. Eso para mí fue muy importante y me pareció que "bueno". Estoy como saliendo de esta, esta concha, o no sé cómo le llamas. Lo he comentado con mi hermana y ella también ha tenido este tipo de experiencia. Esto me da sensación de libertad.*

Dr. S: ¿Sensación de libertad?

P: Sí.

Dr. S: ¿Qué quieres decir?

P: *Quiero decir que tomo mis decisiones, lo principal es que tomo mis decisiones con la cabeza fría.*

Dr. S: Háblame de tomar tus propias decisiones.

P: *Pues, pensar, reflexionar y luego tomar la decisión. No actuar bajo presión ni bajo la influencia de nadie.*

Dr. S: ¿Bajo presión?

P: *Mi padre siempre estaba ejerciendo presión sobre mí. Lo primero, siempre era el "no".*

Dr. S: ¿Qué quiere decir bajo presión?

P: *Si yo decía "sí", él decía "no". Entonces, al final, yo nunca tomaba ninguna decisión.*

## **Sumario y análisis del caso n° 7**

Bueno, os he enseñado un poquito del caso. Veamos ahora un poquito más.

Tenía muchas diferencias de opinión con su padre. Tenía mucha tensión en su trabajo y en su vida, en su matrimonio. Y su madre y su mujer siempre estaban peleándose. El antes, se enfadaba tanto con esto que, tiraba cosas cuando se enfadaba, de ira. En su trabajo, su socio se separó de él y le dejó muchas responsabilidades y además, sufrió pérdidas financieras. Cuando su socio se fue él se sintió confuso e inseguro, ¿cómo iba él a enfrentarse a todo?

Hay un sueño recurrente: que le persigue la policía y que él y su padre van corriendo, escapándose. Piensa que la policía es una fuerza a la que hay que temer, porque igual te cogen por hacer algo que en realidad, no has hecho.

Otro sueño: que se le están rompiendo y cayendo todos los dientes; o, que se presenta a un examen y no sabe nada.

Le tiene miedo al padre.

En los últimos dos años se le ha ocurrido, a veces, saltar por la ventana.

Con su mujer ha tenido muchas peleas; han llegado al punto de casi divorciarse. En las peleas con su mujer, se abofetea a él mismo porque piensa que no puede pegar a su mujer, así que se pega a él mismo y se pone a temblar de ira.

O sea que podríamos darle muchos remedios: Staphysagria... pero, y... ¿cómo lo coordinamos todo esto con los sueños, la policía, los dientes, la responsabilidad? hay muchos factores. ¿Cómo encaja todo?

El también se siente triste si le echan la culpa de cosas que van más allá de su control. Cuando está triste, se le quedan dormidas partes del cuerpo, como insensible y siente como un hormigueo que empieza por la cara, por la parte izquierda y luego le cubre toda la cara.

También tiene tendencias suicidas, dice que se va a tirar por la ventana. O sea, que ha pasado por depresión, muchas ideas suicidas, y le llevaron a que recibiera tratamiento psiquiátrico, o sea, que estaba tomando antidepresivos y cosas así. Antes.

Le encanta la leche fría.

Suda mucho, desde que ha engordado y suda más por la cabeza.

Entonces, tenemos el síntoma local: la infección de la uña del dedo gordo del pie. Tenemos varias emociones, sueños,... podemos llegar a muchas conclusiones. Cada uno de los aspectos del caso nos presenta un remedio diferente: la uña del dedo del pie, Silícea, una sal de Silicea, una sal calcárea,... cualquier cosa; pero si vemos las emociones, otra cosa diferente; si vemos los sueños, otra diferente. Eso es raro. Nos quedamos confusos. ¿Qué hacemos?

Mejor empezar por el MC (motivo de la consulta). El motivo de la visita es la expresión presente más prominente de su estado; si nos centramos en ella nos llevará al centro de todas esas expresiones inconexas, no relacionadas. Entonces; ¿cuál es el problema? Que le da vergüenza, que no puede salir en sandalias a todas partes; que todo el mundo le pregunta por el dedo, qué le ha pasado en el dedo, entonces, no quiere salir porque cuando la gente le pregunta, le da vergüenza, se siente incómodo, se siente como si estuviera atascado, porque hay esta restricción de movimiento, él quiere salir de esta jaula, pero no puede.

Todo esto lo dice el paciente, todo lo dice él, yo no he puesto ni una palabra mía. Entonces, ¿qué evita? Evita ir a bodas.

Él dice: *es como si me pusieran una jaula y yo quiero salir pero no puedo salir.*

Esto es a nivel delusión. ¿Y a nivel de sensación? ¿Es un remedio de ave? Nos vamos a liar: oímos "jaula" y vamos a pájaros. Como antes que oímos ratón y fuimos a ratón. Esto indica el miasma.

La idea de la jaula es una indicación del tipo de situación que él percibe, en que se encuentra, donde está atascado y no puede salir. El lo está intentando, va de un médico a otro para intentar solucionar esta infección del dedo del pie, pero no lo logra. O sea, que cuando dice "jaula", no es la sensación.

La sensación es: "yo no quiero su consejo". "Cuando voy a una fiesta me miran el pie y me dicen: ¿y por qué no te tomas no sé cuántos? ¿Y por qué no pruebas no sé qué? ¡Yo no quiero el consejo de la gente! Ellos están intentando imponerme sus ideas y yo no quiero. Eso es. Eso es lo que él siente.

Esto indica **Sulphur**, porque la principal idea de Sulphur, 3- fila, es:

- ¿Mi decisión o la suya?
- ¿Decido yo o deciden ellos?
- ¿Es mi ego o es su ego?
- ¿No soy lo suficientemente independiente para tomar decisiones?
- ¿No soy suficiente adulto para tomar mis decisiones?
- ¿Por qué voy a tener que hacer lo que digan ellos?

Esto es el tema de Sulphur.

La principal tensión es la relación con su padre, los dos trabajan juntos en esta correduría de valores de bolsa que pertenece al padre. Depende de su padre. El padre es el jefe.

Una situación: una vez se desmayó después de una pelea con su padre.

Y tiene suficiente dinero. Él dice: *"yo tengo suficiente dinero para comprar el coche, mi saldo bancario no es el problema, pero mi padre no me deja que me compre el coche y por lo tanto no lo puedo comprar. No es que no tenga dinero y me lo tenga que dar mi padre no, si yo tengo dinero, no es eso. Yo me lo puedo comprar con mi dinero pero él no me deja"*. El paciente siente: *"tengo que estar siempre con miedo a mi padre"*. Cuando está su padre, por ahí presente, no puede tomar decisiones; no puede tomar opciones, decidir nada, ni hacer las cosas a su manera.

El tema principal es: *¿por qué me trata mi padre como un niño? ¿Por qué no me da la capacidad de tomar decisiones como me merezco por ser adulto?* Este es el tema. Esto le provoca una irritación intensa e ira.

En su trabajo se siente sometido a una gran presión. Tiene que centrarse constantemente en la bolsa, en el mercado de valores y responder a sus clientes muchas veces, con mucha frecuencia.

Pero él dice: *"a mí me gusta mi trabajo, yo me siento muy seguro de mí mismo, muy capaz; yo trabajo bajo mucha presión pero yo me siento muy seguro de mí mismo"*.

Y yo le digo: "Vale, imagínate que tienes que tomar una decisión sobre la bolsa, ¿te da miedo?" Y dice: "no, no, si yo estoy totalmente seguro de mí mismo. En mi trabajo no tengo ningún problema. El problema es que mi padre no me permite tomar decisiones. Aparte de eso, mi confianza en mí mismo es plena. No es que yo dude y no sepa y piense que no soy capaz de realizar mi trabajo; no, no. Mi trabajo me encanta, en mi trabajo no hay tensión en ese aspecto. Pero no me puedo equivocar porque si me equivoco es una pérdida para mi cliente. Pero, por otra parte, tampoco pienso que, si cometo un error, sea el fin del mundo, que no se pueda corregir. Digo: bueno, vale, no me debería equivocar, pero si me llego a equivocar, lo corrijo, tampoco pasa nada, no es ningún problema".

Él se siente plenamente seguro de la capacidad para manejar su negocio, está muy contento en este aspecto. Entonces, ¿dónde está el problema?

Su relación con su padre, que piensa que no le permite, es decir, él piensa que su padre no le permite tomar decisiones aunque él es capaz de valerse por sí mismo y es independiente económicamente: "yo puedo comprarme un coche, tengo plena capacidad para comprarme el coche y estoy totalmente seguro de mí mismo en mi capacidad de hacer mi trabajo o de ganarme la vida económicamente. Mi único problema es que mi padre no me permite tomar decisiones".

O sea, tenemos estos dos aspectos:

1. Opciones, alternativas e identidad.
2. El otro aspecto es capacidad financiera, de seguridad y otro tipo.

En el campo de la capacidad financiera, la seguridad en sí mismo y todo esto, él no tiene ningún problema, él disfruta con su trabajo, él está muy bien, se siente muy seguro. Aparecen problemas de inseguridad en el sueño de que le persigue la policía. O sea que, tiene problemas de seguridad: la policía, crimen o, problemas de inseguridad económica, como cuando se fue el socio. O sea que, él experimenta inseguridad a nivel de trabajo, a nivel económico, financiero, pero, tiene confianza en sí mismo en estos aspectos.

Por lo tanto, tenemos temas de la 4ª fila (fila de Calcárea): seguridad, trabajo, policía, dinero, finanzas y también temas de decisiones, alternativas: 3- fila (fila de Natrum). Tenemos entonces que, esto **es una sal**.

En la fila de la Calcárea, la 4ª:

- trabajo,
- rendimiento,
- presión,
- ocupación,

- dinero,
- financiación,
- seguridad.

Y en la fila de Natrum, la 3ª:

- decisiones,
- opciones,
- individualidad,
- identidad.

En su caso hay dos problemas que son estos.

En los temas de la fila de Cale, está bien, está contento, así que llegamos a la columna 10: **Niccolum**: está totalmente confiado.

En fila de Natrum, él ve que su individualidad, su identidad no está siendo respetada, está siendo suprimida, no tiene capacidad para expresar su opinión en sus decisiones y a la vez, *le* da mucha vergüenza el aspecto de su pie. Aspecto, imagen, tema de 3- fila: **Sulphur**.

Entonces, el remedio, porque el tema del aspecto es muy importante (el aspecto, la vergüenza, lo de las sandalias, cómo el pie queda al descubierto) entonces, el remedio de su caso es: **NICCOLUM SULPHURICUM**. Este es el remedio.

La sensación en Niccolum sulph. es que: mi decisión, la opción que yo quiero queda suprimida, a mí se me echa abajo, aunque en mi ocupación, en mi trabajo soy plenamente capaz. No se me permite tomar decisiones aunque soy totalmente capaz de realizar mi trabajo o de enfrentarme a estas situaciones económicas.

En la Columna 10 la estructura está completa, hay éxito.

Palabras importantes de la columna 10: éxito, fracaso, logros, apreciación, elevado, pináculo.

Cuando hice un proving de Niccolum lo principal que salió era que:

"No sólo se me da bien protegerme a mi mismo, mi propia seguridad, sino que también la seguridad de los demás."

O sea, que salió el tema del policía muy fuerte en el proving de Niccolum. Muy capaz, no solo de ofrecer seguridad para mí mismo sino también para los demás.

Entonces, también hice el proving y todavía me acuerdo del sueño que tuve al hacer el proving de Niccolum: el sueño era que yo me metía en un Taxi en Bombay, y ¿sabéis el taxímetro, que va tiqui tiqui tiqui y te dice cuánto tienes

**Rajan Sankaran**

**Sensación Vital en Homeopatía (Spanish Edition)**

440 pages, geb.  
semble 2007

[Achetez maintenant](#)



Plus de livres sur l'homéopathie, les médecines alternatives et le bien-être [www.narayana-verlag.de](http://www.narayana-verlag.de)