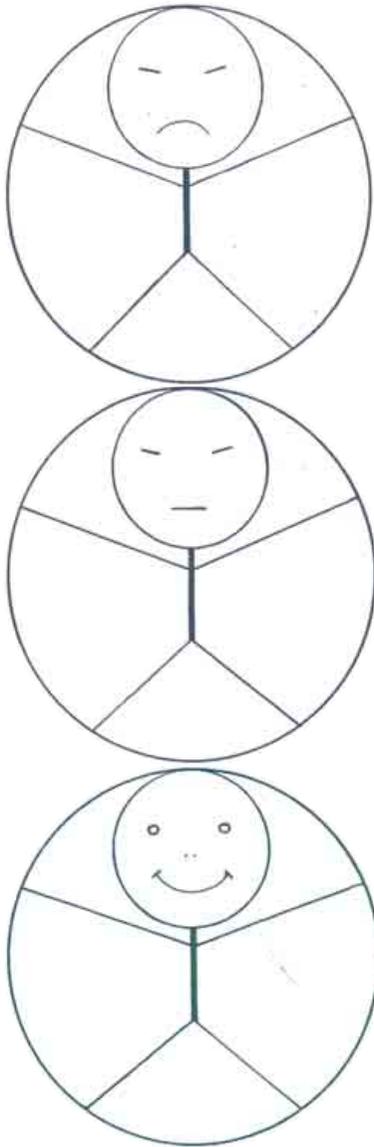


hº

0



Sumario

	Página
Los Estados del Yo (E. Surdo)	
Análisis Transaccional (Freddy A. Bera)	6
Miniargumento (J. Cañero)	9
Juegos Existenciales (J. R. López-Zaballa)	14
El inconsciente y el A.T. (J. I. Cabezón)	18
A.T. para directivos (Rex Hurt)	20
Conducta asertiva, no asertiva y agresiva (Alberti)	24
Asertividad. Cuestionario (Alberti)	25
Bibliografía A.T. en Castellano (J. Cañero)	30

Los Estados del Yo

Eduardo Surdo

Nuestra personalidad está compuesta por tres sistemas definidos, diferenciados, dinámicos e integrados de modos de pensar, de sentir y de obrar. Estos tres sistemas se denominan "estados del Yo". Fueron definidos por E. Berne (1) como "sistemas coherentes de pensamiento y sentimiento manifestados por los correspondientes patrones de conducta".

Tiene los siguientes nombres:

- Estado del Yo Padre o Padre (P)
- Estado del Yo Adulto o Adulto (A)
- Estado del Yo Niño o Niño (N)

Se representan gráficamente así:



Los estados del Yo no tienen relación con edades particulares ni con la paternidad real de un hombre. Toda persona, después de sus primeros años de vida, puede hablar, sentir, percibir, reaccionar, desde cualquiera de estos estados del Yo.

- El estado del Yo Padre

Contiene las actitudes, mensajes y conductas incorporadas de fuentes externas. Es una grabación de la percepción del individuo de lo que sus padres y otras figuras significativas de su vida realizaron. Deseamos llamar la atención en el hecho de que lo registrado y elaborado, en nuestra infancia, pasa siempre por la dimensión individual de quien registra y graba. Para poder "asimilar" debe existir un mecanismo "asimilador". Nada más lejos de nuestro pensamiento que el concebir al infante como una "tabula rasa". Lo aprendido se asienta siempre sobre un programa genético.

El estado del Yo Padre es un modelo no consciente aprendido de la vida que contiene y trasmite actitudes estereotipadas relacionadas con "lo que se debe hacer".

- El estado del Yo Adulto

Es un sistema de procesamiento de la información para evaluar objetivamente la realidad. Se nutre de los datos que recoge del mundo exterior y del propio mundo interno. Con ellos, y orientado en el presente, enuncia hechos, calcula probabilidades y toma decisiones.

Contiene y trasmite lo razonado, "lo que conviene hacer".

- El estado del Yo Niño

Es el centro de las pulsiones, necesidades y sentimientos. Es el universo de la afectividad y de la emoción.

Contiene las grabaciones del mundo afectivo de la infancia, de sus respuestas a él y de las conductas de adaptación que asumió. Dichas grabaciones funcionan como una matriz sobre la cual se procesan las posteriores experiencias de vida afectiva.

Es, al igual que el Padre, un modelo no consciente y ligado al pasado. Contiene y trasmite "lo sentido de la vida".

Estos tres estados del Yo no son conceptos abstractos, sino realidades experienciales. Existieron y existen en cada persona. Son observables en la conducta de cada uno. Son un conjunto sistemático de experiencias reales, vividas, registradas y repetidas en la individualidad de cada persona.

El Análisis Estructural

El análisis estructural de la personalidad es aquel que pone en evidencia los componentes fundamentales de la misma. Lo hace mediante una información histórica, desarrollo en el tiempo de la personalidad.

La distinción de tres estados del Yo denominados Padre, Adulto y Niño conforman el análisis estructural de primer orden. Su examen minucioso nos adentra en el análisis estructural de segundo orden.

- El Estado del Yo Niño.

Es el primero, en el desarrollo de la personalidad. Y el más valioso. En él distinguimos tres partes:

- Niño Espontáneo o Niño del Niño.
- Pequeño Profesor o Adulto del Niño.
- Niño Adaptado o Padre del Niño.

En el momento del nacimiento, y en los primeros años de vida, la persona irrumpe en el mundo y se expresa en él a través de sus necesidades, de sus deseos, de sus sensaciones corporales, de su vida afectiva. Todas estas experiencias son fundamentalmente sentidas. En los primeros meses de vida no existen sistemas capaces de conceptualizar dichas experiencias.

Todo ese mundo forma el subsistema que denominamos Niño Espontáneo, y que permanece grabando vivencias hasta alrededor de los seis años.

En los primeros meses de vida, y antes de la adquisición del lenguaje, el infante descubre y ejercita un modo primitivo de conocimiento. Modo no verbal, intuitivo, mágico, con el cual intenta "manejar" y "manejarse" frente al mundo que lo rodea. A este subsistema, germen del posterior pensamiento creativo, lo denominamos Pequeño Profesor o Adulto del Niño.

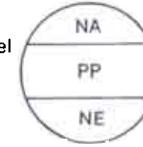
Siempre en este primer año de vida diremos que el Niño va vivenciando las respuestas del entorno a sus conductas, tanto a las provenientes de su Niño Espontáneo como a las de su Pequeño Profesor. Frente a estas respuestas va desarrollando, como expresa J. Piaget (2) "una moral de sumisión" en la que el bien o el mal es aquello que se acomodó o no a las reglas impuestas por los adultos. Estas estructuras de sumisión, tal como son percibidas, elaboradas e introyectadas por el niño conforman el subsistema Niño Adaptado o Padre del Niño.

Este análisis efectuado, análisis estructural de segundo orden del Niño, se expresa gráficamente así:

Niño Adaptado o Padre del Niño

Pequeño Profesor o Adulto en el Niño

Niño Espontáneo o Niño del Niño



- Estado del Yo Adulto

No establecemos en él diferencias internas. No interesan para nuestros fines prácticos. Si señalamos su desarrollo evolutivo.

Se inicia entre el primero y segundo año de vida de un infante. Su germen lo encontramos en una inteligencia práctica que abarca las conductas instrumentales. Un bebé para coger un objeto que desea y que está sobre una pequeña alfombra, tira de ella.

Es esta una inteligencia sensoriomotriz anterior al lenguaje. Es en la adquisición de éste, y por él, como comienza el verdadero pensamiento lógico. Termina su consolidación alrededor de los doce años.

- Estado del Yo Padre

Hemos afirmado ya que el Padre, como estado del Yo, contiene el registro de las percepciones que cada individuo ha realizado de las conductas de sus padres y de otras figuras de autoridad. Ahora bien, estas personas a su vez poseían y poseen estados del Yo. Lo que se introyecta por lo tanto, de todas las figuras parentales son el Padre, el Adulto y el Niño de cada una de ellas.

Diferenciamos entonces, en el Padre, tres partes:

- El Padre del Padre
Contiene los mensajes de la cultura y del orden vigente.
- El Adulto del Padre
Contiene los mensajes racionales de las figuras de autoridad. Mensajes asimilados sin haber sido elaborados y actualizados.
- El Niño del Padre
Contiene los sentimientos, las emociones, el Niño de las figuras parentales.

A esto lo ilustramos así:



Resumimos el análisis estructural de segundo orden:

(Esquema de E. Stunz (3) modificado por nosotros)

- Padre del Padre
Contiene y trasmite el programa de lo cultural, de lo ideológico, de lo social...
"Debes (o no debes) ser sincero, ser confiado, ser libre..."

- Adulto del Padre
Se refiere al uso del Adulto "(no) pienses, (no) creas, (no) investigues..."

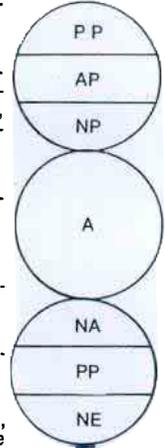
- Niño del Padre
Programa referido a los sentimientos y a la manera de tratarlos. "Siente", "no sientas", "no debes sentir lo que sientes..."

- Adulto
Tratamiento objetivo de la información, en el aquí y ahora. Toma de decisión.

- Niño Adaptado
Se autoprograma para responder a programas parentales.

- Pequeño Profesor
Programa intuitivo para examinar y manejar el entorno.

- Niño Espontáneo
Programado desde su interior, desde su centro de energía, de lo afectivo, de lo pulsional...



Es importante señalar que todo niño graba simultáneamente dos experiencias. Una en su Padre. Otra en su Niño. La primera referida a los programas de sus figuras de autoridad. La segunda referida a lo que él siente, intuye y a sus ajustes adaptativos afectivos frente a lo que está ocurriendo.

Posteriormente en su desarrollo, graba en su Adulto información del mundo externo y de los otros estados del Yo.

Desde el Adulto se responde en el aquí y ahora. Desde el Padre y el Niño desde el allá y entonces.

Análisis Funcional de la Personalidad

Este análisis nos permite contar con un método verificable del funcionamiento de la personalidad. Eminentemente práctico se basa en la observación en el aquí y ahora de palabras, gestos, posturas corporales, etc.

- Estado del Yo Padre

Desde el Padre se actúa hacia el exterior y también hacia el interior de la persona. Esta última actuación es experimentada por el sujeto como un diálogo interior. Voces, diálogos similares a cintas magnetofónicas que teniendo su origen en el Padre son escuchadas fundamentalmente por el Niño.

Por ellas nos alentamos, nos asustamos, nos desvalorizamos, etc., etc.

En el Padre distinguimos dos roles, y dos modos de ejercerlos. La primera distinción nos lleva a hablar de un Padre Crítico (PC) y de un Padre Nutritivo (PN). La segunda distingue la positividad (+) de la negatividad (-) en esos roles. (Lo positivo es entendido aquí como lo que se dirige en el sentido de la vida y de la salud. Lo negativo como lo que inhibe o destruye dicha orientación).

De la combinación de los dos criterios obrenemos:

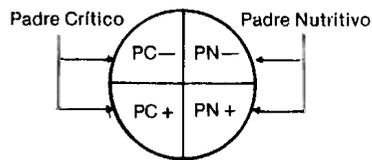
- **Padre Crítico Positivo = PC+ = Protector**
Expone principios, enuncia deberes y derechos, coloca límites, expresa normas, asegura su control.
Firme. Serio. Justo.
Ejemplos:
¡No cruces, cuidado, respeta el semáforo!
¡No voy a permitir que se rían de mí!

- **Padre Crítico Negativo = PC- = Perseguidor**
Agresor, centralizador, controlador, desconfiado, prejuicioso. Crítico. Sermoneador.
Se expresa a menudo bajo la forma del "juego de la verdad"
Ejemplos:
¡Yo no quiero herirte, pero...!
¡Siempre serás el mismo tonto!
¡Yo estoy condenado al fracaso!

- **Padre Nutritivo Positivo = PN+ = Permisivo**
Aconseja, protege, permite vivir y disfrutar. Muestra afecto, ayuda y sostiene.
Ejemplos:
¡Yo espero poder ayudarte, y que tú encuentres la solución!
Tu vales.
Yo sé que soy capaz, aunque en este caso me equivoqué.

- **Padre Nutritivo Negativo = PN- = Salvador**
Sobreprotector, demagogo, encubridor. Genera dependencia, inseguridad. Actúa en lugar del otro.
Ejemplos:
Tienes que seguir mi consejo, lo hago por tu bien.
¡No te preocupes, los agravios se curan solos!

Estado del Yo Padre



- **Estado del Yo Adulto**

El Adulto no admite distinciones en su funcionamiento. Actúa como una totalidad. Y por definición es siempre positivo.

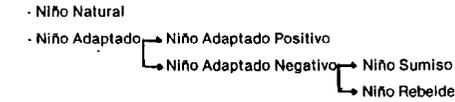
Reúne, registra, selecciona, confronta, combina información. Razona. Calcula probabilidades, toma decisiones y las implanta. Es objetivo, responsable, autónomo. Tolerancia a la espera y a la frustración. Actúa en el aquí y ahora.

Ejemplos:
¿Cómo ocurrió ello?
¿Sirve de algo seguir dando vueltas a esta situación?

Seguiré por ese camino. He estudiado los riesgos, los valoro y los acepto.

- **Estado del Yo Niño**

El Niño es complejo en su funcionamiento. Por ello debemos distinguir:



El Niño Natural expresa directamente lo que siente y lo que quiere. Es afectuoso, espontáneo, no censurado, creativo.

Ejemplos:
Me siento bien contigo.
Tengo mucha rabia

El Niño Adaptado Positivo hace, en forma automática, lo que conviene hacer para estar bien integrado y ser bien visto en los diversos medios en que vive.

Ejemplos:
Utiliza palabras de cortesía frente a sus mayores.
Se viste según la norma para cada situación.

El Niño Adaptado Negativo Sumiso es dependiente, imitador, es como el muñeco de un ventrilocuo, no habla él sino habla otro a través de él. Se desvaloriza, se siente impotente y confuso.

Ejemplos:
¡Si señor, si señor, lo que usted diga!
En mi vida siempre he sido un inútil.
¡Todos me miran, seguro que hablan mal de mí!

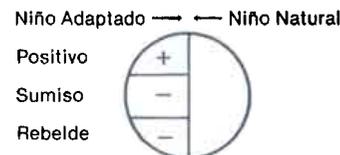
El Niño Adaptado Negativo Rebelde es el enfrentador permanente a toda figura de autoridad. Resentido, agresivo, autodestructivo, rencoroso. Continuamente está queriendo "ajustar viejas cuentas" que provienen de su infancia. Esto de manera no consciente.

Ejemplos:
¡A mí nadie me va a decir como tengo que hacer el trabajo!
¡Ya se lo haré pagar!

El Niño Rebelde, en contra de lo que superficialmente se cree, es un Niño Adaptado. No obra libremente. Su conducta es la resultante de haber sometido a normas externas, de haberse adaptado a ellas y de manifestar su adaptación como una rebeldía.

Es su forma de adecuarse a la normatividad. Su ser agresivo le brinda "la ganancia" de ser tenido en cuenta por un medio al cual él quiere pertenecer.

Estado del Yo Niño



Diagnóstico de los Estados del Yo

Los tres estados del Yo están presentes, al mismo tiempo, en cada persona. Pero, SOLO UNO DE ELLOS asume la dirección, la expresión, el control de la personalidad en un momento dado. Solo actuamos, en cada momento de nuestra vida, desde el Padre, desde el Adulto o desde el Niño. Al estado del Yo actuante se lo denomina "caracterizado".

Existen 4 aproximaciones posibles para determinar, diagnosticar, que estado del Yo activado en una situación dada: Estas aproximaciones son:

- Por el comportamiento
Consiste en observar la voz, el vocabulario, las

actitudes, los modos de vestir, etc., de una persona dada.

- Por la interacción social
Es el análisis de los intercambios sociales que una persona realiza con otras. Efecto que uno produce en los demás. Estados del Yo que se activan, con frecuencia, en un receptor, nos hablan de los posibles estados del Yo del emisor.
- Por la propia historia
Se funda en un inventario de la historia pasada. De la familia, de la escuela, de los amigos de la infancia, etc.
- Por un enfoque fenomenológico
Se refiere al autodiagnóstico del propio interesado.

CUADRO PARA UN DIAGNOSTICO COMPORTAMENTAL DE LOS ESTADOS DEL YO

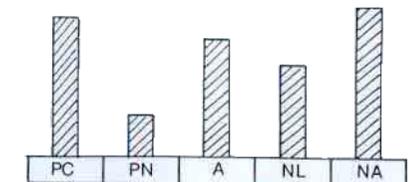
	Expresión verbal	Tono de voz	Expresión facial	Gestos-exp.corporales
PADRE CRITICO	Tu debes! Tienes que... Está bien... Está mal... Moral-inmoral Responsable Yo te lo he dicho	Autoritario Perentorio Indignado Cortante Burlón	Gesto duro Ceño fruncido Mirada preocupada Mandíbulas apretadas	Dedo acusador Brazos cruzados Puños en las caderas Separación del otro Tronco erecto
PADRE NUTRITIVO	Ten cuidado No lo hagas Yo te protejo Te daré consejos Sigue mi ejemplo Estaré siempre contigo	Caluroso Dulce Cariñoso Protector	Benevolente Sonriente	Brazos abiertos Actitud envolvente Manos extendidas Gestos de contacto Tronco arqueado hacia otros
ADULTO	Qué? Cuándo? Por qué? Es probable Si te comprendo Tienes alternativas	Uniforme Neutro Claro Modulado	Concentrada Serena Mirada directa	Mano en el mentón Gestos neutros Tronco naturalmente erguido
NIÑO LIBRE	Bravo! Tengo ganas... Quiero No quiero ¡Diositos! Me sentí bien	Fuerte Fluctuante Vivo Excitado Energico	Expresiva Espontánea Gesticulante	Expresivos Desinhibidos Amplios Variados Tronco relajado
NIÑO ADAPTADO	Si señor... Por favor No puedo Sí, pero Se dice... Vete al demonio! No lo pienso hacer	Sumiso Plañidero Desafiante Hostil	Temerosa Huidiza Rabiosa	Se retuerce las manos Se empujeña o se estira y se "infla" Apretada los puños Tronco encorvado Exageradamente erguido

Los Egogramas

Las personas aprenden a responder desde determinados estados del Yo, a determinadas situaciones, con objeto de obtener determinadas ganancias psicológicas.

Cada individuo invierte diferentes cantidades de tiempo y energía en diferentes estados del Yo. Esta tendencia es ilustrada por los egogramas.

Los egogramas fueron desarrollados por J. Dusay (4) y "representan la intensidad y la frecuencia de los estímulos que surgen de cada estado del Yo: ellos muestran visualmente cuales son los estados dominantes".



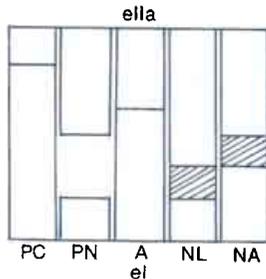
Egograma de una persona determinada en un momento dado

La importancia de los egogramas va unida a la hipótesis de la conservación de la energía psíquica

del mismo Dusay. Según ella cuando un estado del Yo aumenta otro estado debe disminuir como consecuencia de un desplazamiento de la energía psíquica, ya que su suma total permanece constante. Esta hipótesis tiene una clara importancia para el tema de la modificación en las conductas.

Los egogramas se construyen intuitivamente. Ya sean de otros o de uno mismo.

S. Karpman (5) ha propuesto "egogramas combinados" con la finalidad de visualizar las semejanzas y diferencias en el seno de una relación social.

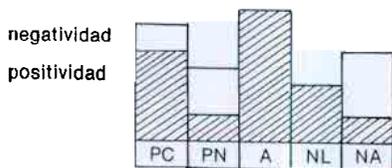


Estos egogramas ponen en evidencia:

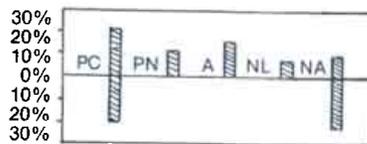
- Los aspectos que son comunes en la relación. (Zonas superpuestas y sombreadas en la gráfica)
- Los aspectos complementarios. (Barras que se tocan, que se ajustan)
- Los aspectos incompletos. (Zonas vacías)

Otras variantes, a los egogramas de Dusay, propuestas por varios autores, señalan la conveniencia de graficar tanto los aspectos positivos como los negativos de cada estado del Yo.

Para ello se utilizan dos tonos en la misma barra, como en Jongeward y Seyer (6)



O barras hacia arriba o hacia abajo de una línea cero sobre la cual se grafica. Ejemplo de Marsh y Drennan (7).



Estos egogramas muestran su utilidad como guías para la evaluación de las conductas actuales y para la elección de nuevos comportamientos.

Psicopatología de los Estados del Yo

Un individuo emocionalmente sano es capaz de activar, orientado por su Adulto, cualquiera de los tres estados del Yo. Elige el que considera más adecuado para cada situación, lo actúa, obtiene feedback y mantiene, ajusta o corrige la actuación del estado del Yo elegido.

Esto supone un buen funcionamiento del Adulto.

La patología se presenta habitualmente bajo dos formas: como "exclusión" y como "contaminación".

- En la exclusión, un estado del Yo actúa en forma preferente en desmedro de los otros estados del Yo.

Cuando el Padre se vuelve constante ha excluido al Adulto y al Niño.

La persona actúa como un perpetuo sermoneador y crítico moralizador.



Cuando el Adulto se vuelve constante ha excluido al Padre y al Niño.

La persona actúa "normalmente" como una fría máquina sin leyes y sentimientos.



Cuando el Niño se vuelve constante ha excluido al Padre y al Adulto.

La persona actúa como un "buen chico" o como un ser quejoso y rebelde.



Otras personas utilizan preferentemente dos estados del Yo con exclusión del tercero.

La exclusión, al decir de E. Berne (8) "se manifiesta por medio de una actitud estereotipada y predecible que se mantiene con firmeza y hasta donde es posible en presencia de una situación amenazadora. El Padre constante, el Adulto constante y el Niño constante son todos primariamente resultantes de la exclusión defensiva de los dos aspectos complementarios en cada caso".

- En la contaminación el Adulto se ve invadido por información del Padre y del Niño que procesa como si procediesen del propio "banco de datos" del Adulto. Es decir, acepta como actual y verificada una información arcaica.

Adulto contaminado por el Padre. (Prejuicios)

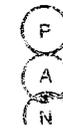
Ejemplo: Los jóvenes de hoy no saben lo que quieren.



Adulto invadido por el Niño

Ejemplo: Hoy se...

Adulto invadido por el Niño



Los estados coexisten simultáneamente.

Ejemplo: Temo que los extraterrestres me roben (ilusión), utilizo frases hechas, refranes, etc. Habían de la no conveniencia de aceptar personas extrañas al grupo.



Análisis transaccional

El argumento de Vida

La Libertad Jna Ilusión

Por: Fre y Bautis

Desde tiempos inmemoriales todo aquel individuo que, de una forma u otra, podía dar alguna pautita de lo que podría llegar a sucederle a un hombre, a una mujer, a un ejército en vísperas de una batalla, a un rey luego de su coronación o a un niño que nacía pobremente en un pesebre, ganaba cuando no un puesto privilegiado cerca de los poderosos, seguramente el respeto de quienes, boquiabiertos, escuchaban la predicción sobre los próximos segundos o siglos.

Honestos o deshonestos, religiosos o mercaderes, estos adivinadores siguen teniendo aún hoy un puesto de privilegio en todas las clases sociales. Inclusive la propia ciencia pretende competir o reemplazar estas "supercherías" con estadísticas, pronósticos, determinación de variables o de márgenes de errores, inclusive toda una nueva ciencia como la futurología en el fondo no quiere sino tranquilizarnos individualmente o colectivamente sobre lo que nos espera en el futuro.

Así, las palmas de las manos, las vísceras de un ave, la borra del café, las cartas astrológicas, etc., se codean entre sí con las no menos inseguras cuantificaciones del azar, de las estadísticas, de los pronósticos, con que los seres humanos de hoy queremos calmar la angustia de tener que esperar los hechos para tomar decisiones constantemente frente a cada vuelco de la suerte o frente a la acción insoslayable de fuerzas que ajenas a nosotros nos influyen sepásmoslo o no.

La realidad es que el futuro de cualquier ser humano, no puede reducirse a una científica especulación por infinitud de causas.

El futuro no puede predecirse, aunque el Niño Adaptado, que no quiere razonar, acepte esta magia.

A pesar de lo que normalmente se cree, generalmente la inmensa mayoría de nuestras conductas son unidades de comportamiento que provienen de un sistema de pensamientos y de sentimientos preestablecidos irracionalmente en nuestro pa-

Investigaciones de Wilfred Penfield

Un notable explorador en este campo, del funcionamiento cerebral, es el doctor Wilfred Penfield, un neurocirujano de la Universidad McGill de Montreal, quien en 1951 empezó a aportar pruebas apasionantes que confirmaban o modificaban los conceptos teóricos formulados en respuesta a estas preguntas: ¿Qué cantidad de recuerdos se conservan? ¿Pueden desaparecer? ¿Es la memoria algo generalizado o específico? ¿Por qué algunos recuerdos afloran a la conciencia más fácilmente que otros?

En el curso de las operaciones cerebrales practicadas en enfermos de epilepsia focal, Penfield realizaba una serie de experimentos tocando la corteza temporal del cerebro del paciente con una débil corriente eléctrica transmitida a través de una sonda galvánica. Sus observaciones sobre las respuestas a aquellos estímulos se prolongaron a lo largo de varios años. En todos los casos, el paciente, bajo los efectos de la anestesia local, permanecía plenamente consciente durante la exploración de la corteza cerebral y podía hablar con Penfield. En el curso de tales experimentos éste pudo oír cosas asombrosas.

Una de las conclusiones más importantes a que llegó Penfield fue que el electrodo evocaba un solo recuerdo concreto, y no una mezcla de recuerdos o una generalización.

Tal vez el descubrimiento más importante fue el hecho de que se registra con todo detalle no sólo los acontecimientos pasados sino también los sentimientos asociados a estos acontecimientos. Un acontecimiento y el sentimiento provocado por éste se hallan inextricablemente encadenados en el cerebro, de modo que es imposible avocar a uno sin el otro.

Otra conclusión que se extrae de estos hallazgos es que el cerebro funciona como un MAGNETÓFO-

por así decirlo, todas las experiencias vividas desde nuestro nacimiento y posiblemente con anterioridad a éste.

En resumen, podemos llegar a las conclusiones siguientes:

- 1.º El cerebro funciona como un magnetófono de alta fidelidad.
- 2.º Los sentimientos asociados con experiencias pasadas se graban también, unidos inextricablemente a esas experiencias.
- 3.º Las personas pueden existir en dos estados al mismo tiempo. Es decir durante el experimento, el paciente sabía que estaba en la mesa de operaciones hablando con Penfield, y sabía igualmente que estaba evocando experiencias pasadas. El paciente era dual en el sentido de que se hallaba al mismo tiempo dentro de la experiencia y fuera de ella, observándola.
- 4.º Esas experiencias grabadas y los sentimientos a ellas asociados pueden ser reproducidos hoy de manera tan vívida como cuando ocurrieron y aportan muchos de los datos que determinan la naturaleza de las transacciones de hoy. No sólo recuerdo cómo sentía. En este momento siento de la misma manera.

Los experimentos de Penfield demuestran que la función de la memoria, interpretada generalmente en términos psicológicos, es también biológica.

Generalmente las grabaciones de más potencia y que determinan la mayor parte de nuestros comportamientos en los momentos más importantes de nuestra vida, son aquellas que provienen de las figuras parentales: Papi y Mami. Es durante el transcurso de los primeros siete años de la vida cuando nuestro "Magnetófono Cerebral" está en su plenitud de sensibilidad grabatoria, de ahí la importancia de este período de la vida para la estructuración básica de la personalidad. También se ha demostrado científicamente, que pasado este período crítico de nuestro desarrollo el cerebro ya deja de grabar, y serán las grabaciones ya establecidas las que predominarán en nuestras decisiones y proyecciones posteriores.

Las condiciones de inmadurez biológica y psicológica, harán que obedezcamos casi inevitablemente a los mensajes y mandatos que ya hemos internalizado y que provienen generalmente de las figuras parentales.

Es en esos momentos cruciales de nuestra existencia cuando nuestra libertad queda hipotecada, y sólo una acción racional y consciente en los años posteriores podría liberarnos de decisiones irracionales tomadas durante nuestra infancia.

Todo empieza cuando luego de nacer tuvimos que empezar a adaptarnos al mundo parcial que era nuestro hogar, nuestra casa paterna, que para nuestro limitado punto de vista era el único existente. Por ello todo lo que sucedía en él era para nosotros mágicamente significativo y en función de lo prohibido y lo permitido, manifiesta o subliminalmente, fuimos poco a poco sacando y adoptando una serie de convicciones que más adelante nos acompañarían a lo largo de toda nuestra existencia. Así, pues, quedaría formado nuestro "Plan de vida inconsciente" como le llamó Eric Berne.

En consecuencia las acciones posteriores de nuestra personalidad obedecerán casi inevitablemente a este Plan de vida inconsciente, por tanto, la libertad y la racionalidad plena de nuestras acciones será prácticamente inexistente.

La totalidad de lo que nos impactó no fue acoopiado dispersamente dentro de la cabeza sino que, más o menos inconscientemente, fuimos estructurándolo en un cuidadoso y armonioso sistema de decisiones, conductas y emociones en base a lo cual nuestra vida sería una cabal y consecuente planificación que nos transformaría en un héroe, un santo, un mendigo, un fracasado, un suicida o un triunfador.

Esas experiencias de entonces se fueron incorporando en los circuitos de nuestro pequeño cerebro como una serie de cualidades que fueron definiendo lo que llamamos ahora Personalidad y que con todo lo que vemos, no son sino modos inadecuados de pensar, sentir, y actuar, pasibles de ser modificados.

La programación parental determina dentro de la cabeza cómo y cuando se podrán expresar los impulsos vitales, cómo y cuando se deberán acatar los controles (adecuados o no) que eran los permitidos en el mundo mágico de la infancia.

A partir de entonces la influencia es tal, que en verdad poco importó lo que quisimos de positivo en la vida, pues privó la mágica fuerza de esas decisiones, que, de no conjurarlas, seguirán obligándonos como a un pobre poseso en cuerpo y alma.

Definitivamente, desde muy pequeños incorporamos la clave esencial por la cual funcionará todo lo que hacemos en la vida. Así quedará constituido el "Plan de vida inconsciente" que denominó Berne el Argumento de vida.

Los mandatos coercitivos de nuestra libertad de opción

La mayoría de los mandatos son prohibiciones ("No hagas", "No disfrutes", etc.) que son consecuencia de los mensajes parentales, particularmente de los no verbales (lo que los padres hacen) más que de los verbales (lo que los padres dicen).

El Adulto del Niño o Pequeño Profesor, de acuerdo a sus escasos recursos evalúa la situación rechazando o aceptando esos mensajes, que quedarán en este último caso fijados a nivel emocional-visceral, preconsciente, es decir, como grabación cerebral.

Los mensajes parentales son producto de comportamientos parentales que se repiten muchas veces, día tras día. Cuando el niño acepta el Mandato, su cumplimiento es reforzado por la familia.

En el mayor porcentaje de los casos, los mandatos no son voluntarios ni conscientes por parte de los padres. Emanan de su parte irracional, especialmente de su Niño Adaptado, sin intervención del Adulto.

Los mandatos más frecuentemente observados son los siguientes:

NO VIVAS: Es el peor de todos, y tiende a anular todas las posibilidades. Consideramos que todos los suicidas recibieron este mandato, excepto en circunstancias excepcionales, donde el individuo quería vivir, pero debe sacrificarse (guerras, naufragios, para salvar a su familia).

El mandato "No vivas" puede enviarse mediante las siguientes conductas:

Dejando solo largos ratos al bebé.

No tocándolo.

Dejándolo sin alimentos, abrigos o techo.

Mirándolo con odio, asco.

Riéndose cuando se lastima o está en peligro.

Quejándose sus progenitores de la vida: que está es horrible, que es mejor morir, que sólo se sirve para sufrir, etc.

Diciéndole que todos los problemas empezaron cuando nació, o que no quisieron haberlo tenido, o que la mamá murió en el parto por su culpa, o que parece al tío Jorge que se pegó un tiro.

Algunos padres dicen directamente a sus hijos, al enojarse mucho: "Quisiera verte muerto". Para el niño pequeño, cuyo mundo son sus padres, este rechazo equivale al derrumbamiento de su mundo, y toma decisiones irracionales para toda la vida. Busca luego situaciones donde puede reforzar y mantener vigente su decisión.

NO SIENTAS: Cuando demuestra una emoción, la mamá se va y lo deja solo, o bien, ella nunca muestra sus emociones, parece una máscara. Hay pues dos formas de inducir que un niño acepte un mandato:

- Manipulándolo con caricias positivas o negativas.
- Dándole directamente un ejemplo de cómo los padres cumplen ese mandato.

Una persona con el mandato "No sientas" suprime sus sentimientos fumando, comiendo, tomando alcohol o drogas, o transformándolos en síntomas físicos (tics, parálisis, dolores, úlceras, etc.). Si el mando es "No sientas lo que sientes" reemplaza las emociones genuinas, no toleradas por su familia por otras sustitutas (rebusques) sobre las cuales sí recibe caricias, positivas o negativas, pero imprescindibles para su supervivencia.

NO PIENSES: Cuando el niño hace preguntas, es criticado, ignorado. O bien observa que sus padres no tienen comunicación racional en su ambiente, y no resuelven sus problemas, exhibiendo rebusques de rabia, ansiedad, confusión. Suele haber el temor de que si el chico piensa, descubra "secretos" familiares. Aquí también la persona suele apelar a ponerse cosas en la boca en vez de pensar (comida, bebida, psicofármacos, café, cigarrillos). Debajo del "No pienses" siempre hay un "No sientas la emoción auténtica".

NO CREZCAS: Los mensajes que corresponden a este mandato son enviados por familiares que sobreprotegen, hacen todo, mucho más de lo que sus hijos necesitan, para mantener la dependencia de éstos y no quedarse solos. O bien lo envían afirmando que la vida de los adultos es muy dura y penosa.

También al festejar comportamientos regresivos (un chico de 11 años habla como si tuviera 2 años).

Generalmente detrás de los nombres diminutivos suele haber este mandato.

NO SEAS CHICO (Apúrate a crecer): Es el opuesto al anterior. Se exige o espera que una criatura abandone sus necesidades para ocuparse de las de sus familiares, desde muy pequeño.

NO ME SUPERES: Cuando existe fuerte rivalidad no resuelta en alguno (o ambos) de los padres, cualquier progreso de los hijos será sentido como una pérdida del propio valer.

El papá competirá con su hijo sintiéndose herido o enojado si éste gana en algún juego, o si dice algo inteligente. La mamá, si es vana (rigidamente hogareña) estará molesta si su hija entra en la cocina, "su reino". La niña cuando crezca podrá descollar profesionalmente, pero como ama de casa dependerá completamente del servicio doméstico, de su madre o de su suegra.

Cuando el hijo cuenta algo positivo que consiguió, su padre podrá contestarle: "...Cambiando de tema". Contando algo propio que logró. Pidiéndole detalles y criticándolo (juega a "defecto"). Burlándose. Deprimiéndolo. No contestando.

NO SEAS TU MISMO: Las figuras parentales esperan que rinda más allá de su capacidad. Que sea rubio, si es moreno. Que sea alta, si es baja, o baja si es alta.

Querían una niña, y tuvieron un varón, así que lo visten con la ropita preparada para la niña. Si nació niña, ¿a quién le va a pasar el padre su fábrica/clientela/estudio/apellido? Al crecer, actúa virilmente, usa cabello corto, pelea con los hombres, etc.

NO HAGAS: Personas con este mandato pueden pensar y sentir, pero no actuar. Vacilan antes de llevar a cabo sus ideas, prefieren que otros hagan las cosas. Uno de los modos de inducir a este mandato es criticar acerbamente cualquier acción.

NO LO LOGRES: Ya sea por ejemplo parental (el padre fallaba sistemáticamente en sus grandes proyectos), o por augurios funestos ("Tu naciste con mala suerte, nada te sale bien, el día que fabriqué sombrero, la gente nacerá sin cabeza", etc.). El portador de "No lo logres" jugará a "Estúpido", "Patéenne", o "Miren cuanto me he esforzado", y será un perdedor sistemático como su papá.

NO DISFRUTES: Un niño saborea un helado, corre, se hamaca, se ríe. Si los padres no tienen permiso para disfrutar, sentirá envidia o fuertes impulsos de disfrutar. Hay varias formas eficaces de prohibir que una criatura disfrute:

Dejándola sola si lo hace ("Si disfrutas me pierdes", como mensaje no verbal).

Te vas a enfermar si corres.

Te divierte, ¿no?... con lo enferma que está tu madre (culparlo).

Mientras yo me sacrifico, tu lo pasas bien (más culpa!)

"Termina los deberes, lava los platos, corta el pasto, acuesta tu hermanito..." (No queda energía ni tiempo para disfrutar).

"Si uno lo pasa bien, después pasa algo malo"
"Hay que pagar por todo".

Otros mandatos:

"Quédate solo" "Sé loco" "Sé el mejor"
"No seas importante"

Hacia la conquista de la Libertad y de la Autonomía

El Adulto emancipado.

El objetivo del Análisis Transaccional consiste en capacitar a una persona para que tenga libertad de opción, libertad para cambiar a voluntad, para cambiar las viejas respuestas a los viejos estímulos y a los nuevos. El objetivo que se propone el tratamiento, consiste en devolver a la persona la libertad para cambiar. Esta libertad nace del hecho de conocer la verdad acerca de lo que hay en el Padre y lo que hay en el Niño y de cómo esos datos intervienen en las transacciones del presente. Es decir, revisar las viejas grabaciones parentales a modo de mandatos.

Cuando el Padre o el Niño dominan, el resultado es previsible. Esta es una de las características esenciales de los denominados juegos psicológicos. Siempre pueden dar un resultado doloroso, pero es un dolor que el jugador ha aprendido a asimilar. Cuando el Adulto se encarga de las transacciones, el resultado no siempre es previsible. Hay la posibilidad de un fracaso, pero también hay la posibilidad de un éxito. Cosa más importante, hay la posibilidad de un cambio.

¿Qué induce a la gente a desear cambiar?

Tres cosas pueden inducir a la gente a querer cambiar. Una, que estén hartos de sufrir. Han chocado

de cabeza una y otra vez contra la misma pared y deciden que ya tienen bastante. Llevan tanto tiempo introduciendo monedas en la misma máquina traga-monedas sin obtener ningún premio, que finalmente deciden dejar de jugar o cambiar de máquina. Sufren jaquecas. Las úlceras les sangran. Son alcohólicos. Han llegado al fondo. Piden un alivio. Desean cambiar.

Otra cosa que induce a la gente a desear un cambio es un tipo lento de desesperación llamado fastidio o aburrimiento. Eso es lo que siente la persona que va por el mundo diciendo: "Bueno, ¿Y qué?" hasta que por fin, formula el gran "Y qué" último. Esta persona está a punto de cambiar.

Una tercera causa del deseo de cambiar, en una persona, es el descubrimiento súbito de que es capaz de hacerlo.

También existe el tipo de paciente que, aunque sufre síntomas de incapacidad no desea realmente cambiar. Se somete a un tratamiento, pero con una cláusula condicional que reza: "Prometo dejar que me ayude Vd., a condición de que no me cure".

Un conocimiento funcional del P-A-N permite al Adulto explorar nuevas y excitantes fronteras de la vida, un deseo que ha existido siempre en la persona pero que habrá permanecido bajo el peso del "Estoy mal".

Mediante la aplicación del Análisis Transaccional y en concreto mediante la metodología del análisis del Argumento de Vida, se hace posible que la persona se libere de la tiranía de su pasado y emerja su Adulto potente, descontaminado y actualizado en permanente crecimiento. De esta manera, y mediante la liberación de grabaciones catastróficas y de cualquier otra que se repita compulsivamente, es cuando objetiva y definitivamente la libertad puede dejar de ser una ilusión para convertirse en una nueva opción de vivir.

José Cañero

Miniargumento

El miniargumento es un modelo explicativo de la conducta humana y un instrumento terapéutico consistente con los principios del Análisis Transaccional. Fue desarrollada por Kahler y Capers a partir de una idea de Berne expresada en su libro **Análisis Transaccional en Psicoterapia**. Berne insinúa que un "buen analista de argumentos de vida puede ver cómo se despliegan en unos pocos segundos y captar su esquema básico que se repite en diferentes escenarios y con distinta duración en la vida de una persona: un año, un día, un momento.

El modelo permite:

1) Vincular la conducta observable con el argumento de vida, instante por instante, de tal forma que se pueda detectar un argumento en un lapso muy corto de tiempo.

- 2) Caracterizar el proceso por medio del cual la persona hace avanzar su argumento de vida, minuto por minuto e incluso segundo por segundo. Se postula que un individuo entra en su contraargumento antes de que actúen los mandatos argumentales.
- 3) Captar las secuencias de conductas observables y específicas de cada persona y su avance en el sistema valorativo y desvalorativo, dentro de pautas muy frecuentemente repetidas. Mediante la observación se puede identificar el comienzo de la conducta desvalorativa en uno mismo y en los demás.
- 4) Definir la secuencia de estar bien (sentimientos de autovalía y autocaptación) y no estar bien (sentimientos de disvalía), proporcionando una norma por medio de la cual definirla.

- 5) Explicar cómo se desarrolla y refuerza el contraargumento.
- 6) Centrarse en el proceso, en cómo actuamos o decimos algo y no sólo en el contenido, análisis del argumento. Se puede realizar un análisis fiable (contenido) y al mismo tiempo invitar (proceso) a conductas que saboteen la relación.

Definición del miniargumento

El miniargumento es una secuencia de conductas observables que tienen lugar en minutos o hasta en segundos y que conduce a un mecanismo de refuerzo del argumento para toda la vida. El miniargumento desvalorativo es una secuencia de conductas que partiendo de un mensaje contraargumental o impulsor avanza en el sistema desvalorativo a través de las posiciones existenciales, los rebusques y los mandatos correspondientes a cada posición y da por resultado un refuerzo del argumento. El miniargumento valorativo es una secuencia de conductas autovalorativas que partiendo de los permisos se sucede en minutos y hasta en segundos, dando por resultado el refuerzo de la conducta autónoma, libre y autodirigida.

De esta definición se pueden deducir varios aspectos:

- 1) Hay un miniargumento autovalorativo y otro desvalorativo con pautas de conducta observables.
- 2) La persona siempre está en el miniargumento, es decir, toda la conducta se puede explicar a partir de este modelo.
- 3) El modelo se centra en los índices de la conducta de los procesos internos.
- 4) Se dan secuencias observables en ambos miniargumentos.
- 5) Es un concepto integrador del análisis estructural (contenido), funcional (proceso), caricias, transacciones, juegos, posiciones existenciales y argumento.
- 6) Es una herramienta terapéutica.

Miniargumento Desvalorativo

La secuencia completa del miniargumento desvalorativo consta de los siguientes pasos:

- 0) Descuento o descalificación interna: "Estás mal..." "No vales..."
- 1) Contraargumento o impulsor: "Estás bien si..." "Vales si..."
- 2) Mandato argumental o frenador: Rebusque -/ +
- 3) Posición vengativa. Rebusque + / -
- 4) Beneficio final del miniargumento. Rebusque -/ -

En el avance de la secuencia miniargumental se puede parar en cualquiera de los pasos previos antes de llegar al beneficio final. Salvo en el impulsor que no hay emoción, en los demás pasos se obtiene un "beneficio" o rebusque. Gráficamente se representa por un triángulo que muestra cómo progresa la secuencia (véase figura 1). El momento cero no es observable. Es una inferencia. Por esto no se representa en la figura.

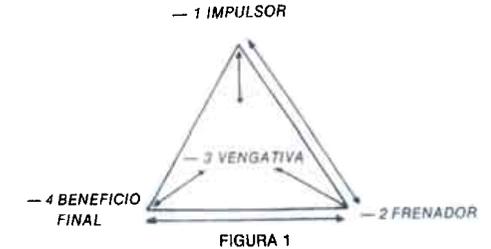


FIGURA 1

La conducta del miniargumento comienza con una descalificación interna (momento cero) que dispara uno o más impulsores y pasa a poner una condición a la autovalía. Por ejemplo, la descalificación puede ser: "debes hacerlo mejor". Entonces dispara el impulsor "SE PERFECTO" y la condición emerge enseguida. Yo valgo (estoy bien) si soy perfecto. El objetivo del impulsor (mensaje contraargumental) es proteger a la persona para evitar sentir temporalmente los rebusques de su propio argumento.

El momento cero o descalificación no es observable, es decir, no se expresa en conductas identificables. Sólo es un constructo inferido. Sin embargo, la conducta impulsora se puede observar: palabras, gestos, tono de voz, expresiones faciales y postura corporal.

Puesto que el impulsor puede observarse conductualmente, la persona puede darse cuenta de su entrada en el circuito de desvalorización y para dicha conducta. Al menos tiene la opción. De aquí que si se da cuenta y posee la opción de parar, y no lo hace, es responsable de sus sentimientos de desvalorización. La conducta impulsora dura sólo un breve período de tiempo. Después puede volver a la conducta de no-argumento (autonomía), cambiar a otro impulsor o escalar uno o más sentimientos de rebusque, pasando a la posición frenador (-2) o mandato argumental vengativo (-3) y llegar al beneficio final (-4). El conocer el impulsor o impulsores básicos de una persona (impulsograma) y el orden que suele seguir, la ayuda a "parar", a no caer en su desvalorización, deteniendo su argumento. Una de las ventajas del modelo conductual del miniargumento es precisamente el que se puede observar y detener la conducta de desvalorización, viviendo la persona con más autonomía. Así el modelo miniargumental no sólo "explica" la conducta, sino que predice la secuencia, controla a través del proceso y de este modo modifica la conducta en aras de una mayor autodirección.

Impulsores

Cada impulsor es como una puerta que lleva a una escalera que conduce a una serie de sótanos, cada uno de los cuales está lleno de rebusques de las tres posiciones existenciales desvalorizantes. El impulsor es un mensaje aparentemente positivo que parece invitar a que la persona se libere de su frenador o mandato argumental, pero a la larga sólo le lleva a meterse más profundamente en el mandato. No es, pues, un medio de salir del argumento, sino una invitación para introducirse más a fondo en el mismo.

Puesto que una persona no es capaz de sentir ningún rebusque —en el impulsor mismo no hay emoción— sin antes traspasar algunos de sus impulsores, si se detiene la conducta del impulsor, no se escalará el rebusque. Con usar una palabra diferente, cambiar el tono de voz, ajustar una postura, modificar una expresión facial o alterar el gesto es posible evitar que se manifiesten las emociones resultantes de inadecuación, confusión, etc., del sentirse desvalorado. Sin el comienzo del impulsor no hay funcionamiento argumental. El impulsor es sólo la puerta de acceso. No se puede sacar las cintas brujas archivadas en la estantería, si no pasa primero por una de las cinco puertas de acceso. Al no usar el impulsor no usamos los mandatos y, los mandatos que no se usan, al no conseguir refuerzo externo, se debilitan y al no utilizar los mandatos disminuyen la fuerza de los rebusques vinculados a los mismos.

Toda persona tiene cinco impulsores aunque en distinto grado y orden, y con cualquier impulsor puede llegarse a cualquier mandato. De aquí que no haya mandatos específicos para impulsores aunque sí hay ciertas preferencias. Se pasa más fácilmente, por ejemplo, del impulsor "sé perfecto" al "error" de la posición vengativa o del "trata más" a confusión en la posición del frenador. Estas vías son más fáciles o más frecuentes pero no las únicas.

De entre los miles de mensajes contraargumentales se ha podido clasificar en cinco impulsores: Sé perfecto, Sé fuerte, Apúrate o Dáte prisa, Complácese y Trata más. Esta reducción ha permitido una observación que ha conducido a disponer de unos parámetros manejables para verificar los signos de conducta de su manifestación. A continuación, se presentan los cinco impulsores y después se resumen en una tabla que permita su observación sistemática (Véase tabla 1).

Se perfecto

Este impulsor invita a la persona a que se esfuerce por la perfección o que espere que otros lo hagan. Puede usar palabras importantes y categóricas o decir más de lo que le han pedido que diga. Cree que tiene que proporcionar una gran cantidad de información para que "todos los demás puedan entenderlo correctamente". Tiene el concepto de que si no es perfecto, no está bien ni se siente valioso. Es decir, si es "menos" perfecto según sus propios cánones o los de otros, tiene que sentirse mal, o si no posee todo el conocimiento se percibe desvalorizado.

El descuento interno sería: "Si cometo algún error, estaré mal y no valdré para nada".

Se fuerte

Este impulsor invita a que la persona se manifieste estoica y como mutilada de sus sentimientos. Habla en un mismo tono y evidencia pocos signos de excitación. Es frío, imperturbable, distante y poco afectivo y demostrativo. Cree que tiene que mantener una fuerte defensa contra los que "le

harían sentirse mal". Se compromete poco con las personas y el mundo que les rodea. Carece de permiso para mostrar sus emociones auténticas, satisfacer sus propias necesidades y pedir ayuda.

El descuento débil interno es: "Si manifiesto mis sentimientos, me muestro débil y soy vulnerable". "No puedo dejarle saber que soy débil".

Trata más

La persona que se encuentra bajo la influencia de este impulsor siempre está "tratando" de hacer algo e invita a otras a que traten esforzadamente con él. No suele responder directamente a las preguntas, sino que vacila, se va por la tangente o repite la pregunta. Afirma "es difícil", "no sé", cuando realmente lo sabe. La sensación es de confusión. La voz es un sonsonete, frecuentemente en desacuerdo con las palabras y sube y baja de tono sin ningún motivo. Ignora las preguntas y responde con otra que aluda a cualquier tema diferente al que está tratando. El total del tratar que una persona lleva a cabo es inversamente proporcional al total del hacer o lograr. La descalificación interna es: "debo intentarlo más duro". "Si no me esfuerzo, no voy a lograr nada".

Date prisa o apúrate

Este impulsor invita a la persona a hacer las cosas muy rápido y a hablar muy aceleradamente. Cree que debe hacer todas las cosas ahora mismo. Mientras realiza algo, está pensando en lo que tiene que hacer después, permaneciendo fuera de aquí y ahora. Se da golpecitos con los dedos o no cesa de mover la punta del pie, interrumpe a las personas para que terminen y mira al reloj frecuentemente. Está como tratando siempre de ir a otro lado, de hacer otra cosa.

La descalificación interna es: "No lo lograrás".

Complácese

Este impulsor invita a la persona a sentirse responsable de hacer que los demás se sientan bien. Habla como para congraciarse o disculparse. Nunca está en desacuerdo en forma alguna. Parece como si no pudiera hacer nada por sí misma. Siempre precisa la aprobación y gustarle a los demás. Antes de contestar, mira a otro lado, cabecea afirmativamente y alza las cejas. Está interesado en descubrir cómo lo está haciendo más que lo que está realizando. Lo que busca es que lo consideren un buen tipo. Nunca pedirá nada para el mismo. ¿Quién es él para pedir?. Con su conducta amable todo llegará a su debido tiempo.

La descalificación interna es pensar de uno mismo como si no valiese nada.

"No soy lo bastante bueno". "Soy afortunado por el hecho de que me permitan ser".

"Debo gratitud a todo el mundo y en verdad soy responsable de todos los errores ajenos".

TABLA 1

GRAFICA DE OBSERVACIONES DE IMPULSORES

IMPULSOR	DESCALIFICACION INTERNA	FISICO	ACTITUD GENERAL	PALABRAS	TONOS	GESTOS	POSTURA	EXPRESIONES FACIALES
SE PERFECTO	"Debes hacerlo mejor"	Tenso	Exigente Dominador Agresivo Intelectual	Por supuesto, seguro. Desde luego. Correcto Exactamente... Piensa. Cree	Cortante Ajustado Controlado Exigente Frio "Virtuoso"	Cuenta con los dedos. Se rasca la cabeza. Levanta el índice Muñeca inclinada	Erecta Rígida	Severa
SE FUERTE	"No puedes permitir que sepan que eres débil" "Oculta tu debilidad"	Rígido Insensible Acompasado	Dominador Rígido Negativista Lejano Indiferente	Sin comentarios No me importa No me preocupa Hay que aguantar	Duro Monótono	Manos rígidas Brazos cruzados	Rígido Cruzado de piernas	Impasible Duro Frio
COMPLÁCESE	"No eres lo bastante bueno"	Estómago contraído	Cooperador Seductor Sumiso	Tú sabes, podrías. Por favor Algo así como ...! as	Suplicante Alto, seductor, envolvente, Iloriqueante. Quejumbroso	Manos extendidas. Cabeza inclinada.	Asiente con la cabeza.	Cejas levantadas. Desvía la mirada.
TRATA MAS	"Tienes que intentarlo más duro" "Tienes que probar más y más".	Estómago contraído. Hombros tensos.	Agresivo Exigente Pasivo	Es duro, difícil. Lo intentaré. No puedo, no sé. Trataré.	Impaciente Piafidero	Atenazado Mueve los puños.	Sentado hacia adelante. Codos sobre las piernas.	Ceño ligeramente fruncido. Aspecto perplejo. Movimiento ocular.
DATE PRISA	"Nunca lo conseguirás hacer o acabar" "No lo lograrás"	Inquieto. Hormigueo. Picaazón	Exigente Angustiado.	Hay que apresurarse. Empezamos ya ¿y...? Habla rápido. Acaba.	Sube y baja impaciente. Tembloroso.	Se retuerce. Golpea con los dedos. Agita la pierna. Va y vuelve.	Moverse rápidamente.	Ceño fruncido. Ojos movidosos.

Miniargumento Autovalorativo

La secuencia completa del miniargumento autovalorativo consta del siguiente paseo:

- 1) PROTECTORES. Proviene del PC+ y se ubica en el Niño Adaptado+.
- 2) ARRANCADORES. Se ubican en el Niño Libre y de su creatividad emergen.
- 3) AFIRMADORES. Se almacenan en el Niño Adaptado+ y se enchufan por el PC+.
- 4) ALEGRADORES. Sentimientos genuinos del Niño Libre.

Este avance de la secuencia miniargumental parte de un protector, que son órdenes del PC valorativo que dan a una persona protección para hacer algo. ¡Sientete bien! ¡Incluso si cometes un error! ¡Hazlo!. Estas órdenes implican protección y permiso. El paso + 2 o arrancador está utilizado por el Niño Natural y activado por el Padre Nutritivo. La posición + 3 o afirmador está conectada por el PC+ y almacenada por el NA+. En la posición + 4 están los alegradores o alegría final que se almacenan en el Niño Natural.

Cada avance en el paseo miniargumental implica mayor beneficio autovalorativo, cuantitativo. Así en la posición + 4 se da más que en la + 3 y en ésta más que en la + 2.

Gráficamente se representa con un triángulo (como en el miniargumento desvalorativo) como se muestra en la Figura 2.



FIGURA 2

Protectores

Al igual que hemos hecho con los impulsores podríamos clasificar y contraponer los protectores. Cada impulsor tiene un protector. La persona tiene ambos —impulsor y protector— y su elección de escoger uno u otro depende de él mismo, es su responsabilidad. En la medida que activa sus protectores, va a condicionar su posterior utilización lo que le lleva a mayor autonomía y autovaloración y valoración de los demás. La tabla 2 contraponen los impulsores con los protectores y arrancadores.

IMPULSOR	PROTECTOR	ARRANCADOR
Sé perfecto	¡Hazlo bien!	Es valioso hacerlo bien. Puedes cometer algún error. Es humano.
Sé fuerte	¡Muestra lo que sientes!	Es valioso ser abierto, mostrar tus sentimientos y pedir ayuda. No eres de piedra.
Trata más	¡Hazlo!	Es valioso que lo hagas.
Compláceme	¡Sé tú mismo!	Está bien ser tú mismo y respetar tus propias necesidades.
Apúrate	¡Tómate tu tiempo!	Está bien tomarse el tiempo necesario para estas tareas. Disfruta.

TABLA 2

Estos mensajes reparentalizadores escogidos por la persona, quien conoce sus propias necesidades, constituyen la antítesis de sus impulsores. Se da permiso para escuchar y responder a los men-

sajes que forman su miniargumento autovalorativo.

Elegir la secuencia del miniargumento autovalorativo es optar por una autonomía, es desobedecer los primitivos mandatos argumentales y tomar decisiones en el aquí y ahora fuera del argumento.

En vez de sentirse inadecuado, sentirse seguro. En vez de no querido, amado. En lugar de rechazado, aceptado. Y esto depende de las opciones propias de la persona porque ésta tiene mensajes positivos y negativos. Si decide elegir los negativos, sigue el miniargumento desvalorativo, con toda la gama de rebusques, juegos... patología. Si opta por el valorativo, vive con toda la fuerza lo genuino de sus auténticos sentimientos. Y en la medida que decide vivirlos empieza a escuchar con más fuerza, intensidad y frecuencia los mensajes y mandatos valoradores y comienza a vivir en el presente. Esto le habilita para elegir nuevas opciones y elegir nuevos beneficios.

El cambio del miniargumento desvalorativo al autovalorativo significa extinguir el argumento de vida. Este cambio sigue un definido patrón. En primer lugar la persona tiene que extinguir la posición — 4 Beneficio final, luego la — 3, — 2 y por último sus impulsores. En la medida en que no tenga la conducta impulsora no volverá a escalar la emoción rebusque, porque detener una conducta impulsora es más sencillo que centrarse en un rebusque.

BENEFICIO	AFIRMATIVO	ARRANCADOR	PROTECTOR	IMPULSOR	FRENADOR	VENGATIVO	BENEFICIO
+ 4 Final OK	+ 3	+ 2	+ 1		- 2	- 3	Final Nook-4

BENEFICIOS = REBUSQUES = EN EL PASEO MINIARGUMENTAL NOOK

IMPULSORES



SE PERFECTO
SE FUERTE
COMPLACE
TRATA MAS
DATE PRISA
"VALES MIENTRAS SIGAS EL IMPULSOR"
(Falso bienestar)

-4
-/-
Soledad
Locura
Melancolía

Ansiedad
Culpa
Confusión
Inadecuación

-2
- / +
Desesperación
Rechazo
Depresión
Falsa alegría

Juegos Existenciales

Juan Ramón López-Zaballa

¿Has tenido la experiencia de estar metido en una situación de comunicación que parecía tener un "mensaje oculto, encubierto"? Quizás te parecía una conversación normal, de Adulto, pero tenías el vago sentimiento de que alguien, en alguna parte, habría determinado por y para tí lo que estaba ocurriendo. Es probable, entonces, que hayas estado enredado en un juego psicológico. El mensaje encubierto es un síntoma de que se está empleando un doble significado en la comunicación, que introduce una forma de engaño al nivel psicológico que es característico de una transacción entre dos estados del ego Niño, más concretamente del Niño Adaptado.

Dinámica de los Juegos

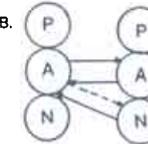
Los juegos son series de transacciones posteriores que sirven para estructurar el tiempo, proporcionar caricias, reafirmar nuestras decisiones de huir y posición existencial, y cuyo resultado final o culminación tiene consecuencias dramáticas en términos de malos sentimientos (*rebusques*) y ruptura de las relaciones interpersonales.

El estudio de las transacciones posteriores es especialmente pertinente ya que forma una parte integral de los juegos. Berne describe dos tipos de transacciones posteriores: la angular y la duplex. En la transacción angular es el estímulo del transmisor el que contiene mensaje tanto de nivel social como psicológico.

EJEMPLO: Compañero A, a Compañero B.

HE OIDO QUE YA NO PODRAS PARTIR DEL GRUPO...

(ESO ES LO QUE SE ESCUCHA A NIVEL SOCIAL)



Transacción Ulterior Angular

En la superficie hay un estímulo dirigido por otro estado del Ego Adulto.

Sin embargo la frase lleva implícito un mensaje parecido a "¿cómo te sientes sobre el asunto?". Es decir el transmisor A envía simultáneamente dos mensajes: uno manifiesto, verbal, a nivel social y otro oculto, no verbal, psicológico que intenta enganchar al Niño del receptor B.

Si el receptor responde "Bueno, supongo que eso es lo que puedes esperar de gente como esa", entonces se ha producido el enganche (ya que revela abatimiento y resignación del Niño Adaptado).

Como se puede ver a partir del diagrama, la transacción angular implica tres estados del ego (1 del transmisor y 2 del receptor) y ocurre cuando los mensajes son enviados simultáneamente de un estado del ego del transmisor a dos estados del ego del receptor.

En la transacción duplex, tanto el transmisor como el receptor están implicados en mensajes ulte-

riores, ambos se comunican al nivel social y psicológico.

EJEMPLO:

NIVEL SOCIAL (↔)

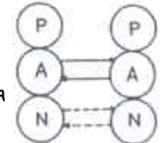
GUARDABOSQUES: ¿A LOS BOSQUES?

PERIODISTA FEMENINO: SI, SERIA UN BUEN LUGAR PARA EMPEZAR.

NIVEL PSICOLOGICO (---)

GUARDABOSQUES: ME GUSTARIA ESTAR A SOLAS CONTIGO.

PERIODISTA FEMENINO: A MI TAMBIEN



Transacción ulterior Duplex

La fórmula de cualquier juego se puede describir del modo siguiente: el **anzuelo** (o enganchador), que es el cebo ofrecido a la persona + la **flaqueza**, que es la parte vulnerable de la persona = **respuesta** de la otra persona enganchada, hecho de "buena fe", que entonces es **cambiada**, lo que ocurre cuando el jugador descuenta la respuesta y surge, por tanto, el motivo oculto, lo que conduce al momento de **confusión** que se produce justamente después del cambio, y que finalmente conduce a un **beneficio**.

Otro modo de analizar juegos que resulta suficiente al definir todo tipo de juegos se basa en el Triángulo dramático de S.

PERSEGUIDOR ← → SALVADOR



Los roles de perseguidor, salvador y víctima forman el triángulo del drama. En general, tendemos a tener un rol favorito, pero cuando nos metemos en un juego cambiamos rápidamente de "rol". Normalmente empezamos el juego en un rol y cambiamos de rol durante el transcurso del juego, hasta que, obtenido el beneficio final, acabamos en el "rol" que es congruente con nuestra posición existencial y decisión de guión. Los "roles" de Perseguidor, Salvador y Víctima son todos ellos "roles" que existen en el estado del ego del Niño Adaptado, quien sustituye los sentimientos del Niño Natural por los sentimientos de rebusque aprendidos en la infancia, que se alcanzan en el beneficio del juego. A simple vista el "rol" de Perseguidor, puede parecer Padre Crítico, sin embargo es Niño Adaptado, catectizado por los rebusques de rabia y miedo, y viene a confirmar la PE YO +, TU —; el rol de Salvador aparente Padre Nutritivo, es la manifestación de los rebusques de alegría y miedo del Niño Adaptado y confirma la PE YO +, TU —; y el "rol" de víctima es la manifestación de los rebusques de tristeza y miedo y confirma la PE YO — TU +.

Es importante distinguir entre los roles de los juegos y la Persecución, salvación y victimación reales en el mundo. Fijémonos en lo que ocurre en la cultura carcelaria en términos del Triángulo del drama.

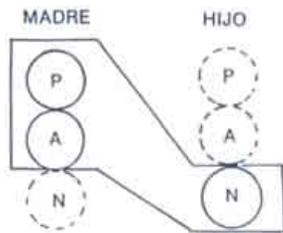


o en lo que ocurre en una organización industrial de negocios



¿Hasta qué punto estos "roles" son fijos determinados socialmente o llevando a cabo un análisis más profundo revelan que están funcionando determinantes de inconscientes?

Los Schiff sostienen que "todos los juegos se desarrollan a partir de relaciones simbióticas no resueltas, con el descuento o descalificación como mecanismo y la grandiosidad como justificación". Durante la etapa oral del desarrollo psicológico es normal que se establezca una relación de dependencia emocional entre la madre y su hijo. El bebé depende completamente de su madre en esta etapa y la madre no tiene en cuenta sus necesidades y dedica toda su energía a proteger, velar y cuidar de las necesidades del bebé. Existe una fusión entre ellos, de modo que a partir de dos personas "incompletas" se forma una "completa".



Desde esta perspectiva, la pasividad y los juegos se dan dentro del marco de referencia de la simbiosis. El propósito de los juegos consistirá en intentar luchar por la supervivencia. Entendiendo por supervivencia el mantenimiento del substrato de dependencia mutua. Para que se mantenga la simbiosis es preciso que uno descuenta las necesidades de su Niño y el otro descuenta la capacidad de su Adulto para resolver problemas y la deci-

sión de su Padre para cuidar y protegerse a sí mismo. Por otro lado, la grandiosidad, proporciona el cebo propio o justificación. En la persona que conserve el papel de madre se puede identificar a través de comentarios exagerados tales como: "Si me voy, se muere", "Lo hice porque estaba tan deprimido", "¿Qué haría sin mí?", "Me necesita", etc. En la persona que asume el papel de hijo a través de comentarios tales como: "No puedo vivir sin ella", "No puedo hacerla esto, se lo debo todo", "No puedo soportarlo", "Delante de ella no puedo pensar", etc.

Un tipo de simbiosis y juego especialmente importante por las consecuencias patológicas es el denominado "doble-vínculo". El "doble-vínculo" es una estructuración particularmente destructiva.

Consideremos el ejemplo siguiente:

Mary Poppins es una niñera inglesa que tiene a su cargo a Jen y Michael. Un día va con ellos a la pastelería de la Sra. Corry, vieja, pequeña y contrahecha, con aspecto de bruja. La Sra. Corry tiene dos hijas, enormes y tristes, llamadas Fannie y Annie. Mientras sus hijas atienden a los clientes, la Sra. Corry suele pasarse las horas muertas en un pequeño cuarto de la trastienda. Cuando oye a Mary Poppins y a los niños sale fuera.

"Supongo, querida —dice a Mary Poppins, a quien parece conocer de antiguo— que has venido a buscar bizcocho".

"Lo ha adivinado Vd. Sra. Corry" responde Mary Poppins con suma cortesía.

"Muy bien ¿No se lo han dado aún Fannie y Annie?" y al decir esto miraba a Jean y Michael.

Jane movió la cabeza, dos tímidas voces se dejaron oír detrás del mostrador.

"No mamá" dijo miss Fannie confusa.

"Se lo íbamos a dar ahora" murmuró miss Annie en un temeroso susurro.

La Sra. Corry se irguió en toda su estatura y contempló llena de cólera a sus gigantescas hijas. En voz baja, pero henchida de ira y desprecio dijo:

"¿Ibais a dárselo? ¿De veras?. Muy interesante. Y, puedo preguntar Annie ¿quién te ha dado permiso para despachar mi bizcocho?"

"Nadie, mamá. Y no lo he despachado. Sólo pensaba..."

"¿Sólo pensabas" eres muy amable. Pero te quedaría muy agradecida si no pensaras. Me basto yo para pensar lo que hay que hacer aquí!" Declaró la Sra. Corry con voz baja y espantosa. Y estalló luego en una carcajada estridente y cloqueante.

"¡Mirenlas!" ¡Miren a las mariposas llorosas! clamó apartando con su huesudo dedo a sus hijas.

En este diálogo, la Sra. Corry lanza a sus hijas al menos tres mensajes verbales: "NO ACTUES, NO PIENSES, NO SIENTAS". Las dos primeras se pueden subsumir bajo el mandato NO CREZCAS y el tercer mensaje bajo el mandato NO SEAS UN NIÑO. Al nivel no-verbal, sin embargo, las está diciendo "TRABAJA DURO" "SE INDEPENDIENTE" "HAZTE CARGO DE LAS COSAS", lo cual contradice los mensajes verbales. Cuando ignoran los mensajes no-verbales las castiga; si ignoran los mensajes verbales también las castiga. El beneficio de este juego es, por tanto, estructurar las experiencias para encontrar faltas en el otro, haga lo

que haga, y en su forma extrema se cree que conduce a la esquizofrenia. En el caso de Fannie y Annie, ellas no pueden interpretar claramente la comunicación. Además esta situación, dada la edad de las hijas, es de tal naturaleza que ellas no pueden escapar. Por tanto, el vínculo es real. No sólo psicológico. La madre (1) establece oficios limitados (2) las castiga hagan lo que hagan y (3) esto va acompañado por la imposibilidad de dejar la situación. El niño no puede no elegir.

Los conductos necesarios productores del "doble-vínculo" son:

- Que haya dos personas, una de las cuales ha de ser la víctima.
- Que la experiencia se repita de modo que el vínculo se convierta en una expectativa habitual.
- Un mandato prioritario negativo, por ej.: TIENES QUE SER UN HOMBRE PERFECTO.
- Un mandato secundario negativo que entra en conflicto con el anterior, pero a un nivel más abstracto; por ej.: NO SEAS UN NIÑO.
- Un mandato negativo terciario prohibiendo a la víctima escapar de la situación.
- Una víctima que comienza a ver el universo entero según patrones de doble vínculo.

Cuando una madre dice "Vamos, hijo, se independiente de mí y sigue tu propia vida" y luego se desmaya a causa de "ahogos respiratorios" está colocando a su hijo en un doble vínculo. Si una esposa dice a su marido: "Acércate a mi lado para darme mi amor" y cuando se acerca dice "Sólo lo haces porque te lo he dicho. Tú realmente no me amas" está poniendo al marido al "borde de la locura".

El ejemplo anterior ilustra adecuadamente el hecho de que ser padre exige habilidades de equilibrista. Requiere mantener un firme equilibrio entre los PERMISOS que se dan para SER UN NIÑO y para CRECER, dando el conveniente en función del ritmo de maduración del niño.

Ventajas de los Juegos

Además del beneficio final, en forma de rebusque, ya comentado, Berne dividió las ventajas de los juegos en cinco niveles que coexisten:

- Ventaja Psicológica interna. Afecta directamente a la economía de caricias (de la libido) y sirve como justificación para descargar rebusques.
- Ventaja Psicológica externa. Mediante el juego se busca evitar situaciones amenazadoras.
- Ventaja social interna. Es la forma de estructurar el tiempo mediante el propio acto de jugar el juego.
- Ventaja social externa. Es la forma de estructurar el tiempo hablando acerca de los juegos.
- Ventaja existencial. Proporciona una reafirmación de la posición existencial y, por tanto, refuerza la decisión del jugador.

Consideremos el siguiente ejemplo:

JUEGO: POR QUE NO... SI PERO

DESARROLLO DE LA ACCION

1) (ANZUELO).— LA PERSONA A (EN ROL DE VICTIMA) PIDE CONSEJO A LA PERSONA B. SIN EMBARGO NO LO DESEA. LO QUE QUIERE ES DEMOSTRAR QUE LA PERSONA B NO ES CAPAZ DE OFRECER AYUDA.

2) (FLAQUEZA).— LA PERSONA B PIENSA QUE NO HAY PROBLEMA QUE NO PUEDA SOLUCIONAR (EN EL ROL DE SALVADOR). CREE QUE ES RESPONSABILIDAD SUYA EL ARREGLAR LOS PROBLEMAS DE LOS DEMAS.

3) (RESPUESTA).— LA PERSONA B EMPIEZA A PRESENTAR SOLUCIONES (ROL DE SALVADOR), CADA UNA DE LAS CUALES COMIENZA POR UN... ¿POR QUE NO...?

4) (RESPUESTA).— LA PERSONA A (ROL DE PERSEGUIDOR) RECHAZA LAS SOLUCIONES QUE SE LE OFRECEN PONIENDO OBJECIONES VERBALES O NO VERBALES DEL TIPO "SI, PERO..."

5) (CAMBIO Y CONFUSION).— AHORA ES LA PERSONA A (EN ROL DE PERSEGUIDOR) LA QUE CIERRA EL JUEGO, "DEMOSTRANDO" INADECUACION E INCAPACIDAD DE LA PERSONA B (EN ROL DE VICTIMA) PARA AYUDAR. A ESTO LE SIGUE UN TENSO SILENCIO (CONFUSION).

6) (BENEFICIO).— EL SENTIMIENTO FINAL (REBUSQUE) ES NEGATIVO PARA AMBOS E INCLUYE, COMO EN TODOS LOS JUEGOS, UNA OPINION NEGATIVA DE UNO MISMO Y DE LA OTRA PERSONA. EN EL CASO DE LA PERSONA A (PERSEGUIDOR) RABIA Y MIEDO, BAJO LA APARIENCIA DE SUPERIORIDAD Y EN EL DE LA PERSONA B (VICTIMA) DE TRISTEZA Y MIEDO, BAJO LA APARIENCIA DE INADECUACION Y ABATIMIENTO.

VENTAJAS PARA LA PERSONA A

PSICOLOGICA INTERNA: JUSTIFICACION PARA REBELARSE Y PARA EXPRESAR RABIA.

PSICOLOGICA EXTERNA: EVITAR LA ENTREGA Y AFECTO DE LOS DEMAS.

SOCIAL INTERNA: DEMOSTRAR QUE NADIE PUEDE AYUDARLE, ENTENDERLE, ETC... SI, PERO...

SOCIAL EXTERNA: SOY INDEPENDIENTE.

EXISTENCIAL: LO QUE QUIEREN LOS DEMAS ES CONTROLARME.

Clasificación de los Juegos

Berne estudió una gran cantidad de juegos diferentes y los clasificó según su "ventaja social externa". De modo sucinto sintetizó en el nombre del juego la ventaja social concreta de uno de los jugadores. Nombres tales como "ACOSADO", "AHORA TE HE COGIDO, DESGRACIADO", "ALBOROTO", "DEFECTO", "MIRA CUANTO ME HE ESFORZADO", "MIRA LO QUE ME OBLIGASTE A HACER", "PATA DE PALO", "PATEAME", "PORQUE NO... SI, PERO", "POBRE DE MI", "PSIQUIATRIA", "QUE PELEEN ELLOS", "RAPO", "SOLO ESTOY INTENTANDO AYUDARTE". Constituyen una muestra del ingenio y capacidad de abstraer la esencia de la ventaja social externa de uno de los jugadores.

Paulatinamente se ha ido abriendo paso, tal como Berne profetizó, una clasificación basada en las posiciones existenciales. Esquematizó cuatro estados del ego NIÑO que corresponden a las cuatro funciones existenciales.

- 1) YO ESTOY BIEN-TU ESTAS BIEN (NIÑO NATURAL).
- 2) YO ESTOY BIEN-TU NO ESTAS BIEN (NIÑO ADAPTADO REBELDE, MANIPULATIVO, PSICOPATICO, PARANOIDE).

- 3) YO NO ESTOY BIEN-TU ESTAS BIEN (NIÑO ADAPTADO SUMISO, ORAL, DEPRESIVO).
 4) YO NO ESTOY BIEN-TU NO ESTAS BIEN (NIÑO ADAPTADO AUTISTICO, ESQUIZOIDE).

Los juegos están determinados, desde esta perspectiva, por los criterios relativos de las distintas posiciones. Hay diferencias marcadas entre la gente en cuanto a la gravedad con que jueguen los juegos. Estas diferencias son incluidas, a su vez,

YO + TU—(HURAÑOS)
 DEFECTO
 SOLO ESTOY INTENTANDO AYUDAR
 TU NOS METISTE EN ESO
 PSIQUIATRIA
 AHORA TE HE COGIDO, DESGRACIADO
 RAPO

YO—TU—
 TRIBUNALES
 ALCOHOLICO
 SUICIDIO
 ARRINCONADO

YO + TU +

NO SE JUEGA

YO—TU + (INEXPERTOS)

PATEAME
 MIRA CUAN DURO LO INTENTO
 MIRA LO QUE ME HAS HECHO HACER
 PSIQUIATRIA
 PATA DE PALO
 ACOSADO
 RAPO

La gente a la que elegimos y por los que somos elegidos para jugar juegos tienen elementos en

sus posiciones existenciales complementarios a los nuestros.

YO + TU—

DEFECTO
 SOLO ESTOY INTENTANDO AYUDAR
 TU ME METISTE EN ESO
 PSIQUIATRIA (PROYECTIVO)
 AHORA TE HE COGIDO, DESGRACIADO
 SOLO ESTOY INTENTANDO AYUDAR
 RAPO (PROYECTIVO)

JUEGO COMPLEMENTARIO

YO—TU +

PATEAME
 MIRA CUAN DURO LO INTENTO
 MIRA LO QUE ME HAS HECHO HACER
 PSIQUIATRIA (INTROYECTIVO)
 PATEAME, PATA DE PALO
 ACOSADO
 RAPO (INTROYECTIVO)

Este planteamiento de la complementariedad de las personas que se unen para jugar juegos es congruente con la teoría de Fanita English, que sostiene que sólo hay dos grandes categorías de personas: TIPO I: Aquellos que rebuscan desde un (pseudo) Niño Natural y cambian a un beneficio de (pseudo) Padre y el TIPO II: Aquellos que rebuscan desde un (pseudo) PADRE y cambian a un beneficio de (pseudo) Niño Natural.

Frenar de jugar juegos

El darse cuenta es el aspecto clave para pasar los juegos. Descubrir cuáles son las necesidades del Niño Natural y buscar opciones apropiadas para satisfacerlos. Descubrir por qué los jugadores están enzarzados en el juego y buscar otras formas, auténticas, de darse las caricias positivas que más desean.

por la intensidad de las posiciones existenciales. Hay que recordar, sin embargo, que existe una fluidez en las posiciones existenciales, lo cual explicaría los cambios en los juegos.

La lista de juegos es en la actualidad lo suficientemente amplia como para no pretender ser exhaustivos. La clasificación siguiente la ofrecemos a modo de ejemplo y de hipótesis de trabajo. La adquisición de un juego determinado a una posición existencial la hacemos en base a la mención mítica subyacente al juego.

Conclusión

Los juegos no nos enseñan nada. Son formas espúreas de reforzar nuestra decisión de guión de modo compulsivo y repetitivo.

Los juegos se caracterizan porque al comienzo del juego, se oculta el propósito real, contienen al menos una transacción ulterior y ambos participantes obtienen un beneficio, en forma de rebusque, para su Niño Adaptado. Durante el desarrollo del juego, cambiamos de rol a lo largo del triángulo dramático de Karpman.

La teoría de Schiff de la sumisión y la de Bateson del "doble-vínculo", ilustran la gravedad de cierto tipo de juegos durante la infancia, que pueden tener consecuencias dramáticas tales como la esquizofrenia.

A partir de la clasificación de los juegos según las

posiciones existenciales se plantea la hipótesis de la tendencia a elegir para jugar juegos personas complementarias de nuestra posición existencial, lo cual es congruente con la teoría de F. English.

El inconsciente y el Análisis Transaccional

Autor: Juan I. Cabezón Duclos

Desde los trabajos de Sigmund Freud y otros muchos, el punto de vista general respecto a la existencia de lo no-consciente y de la importancia de factores inconscientes en todo lo relacionado con lo humano, ha venido siendo objeto de innumerables controversias.

A su vez, aquello que conocemos dentro de la Psicología en general como Análisis Transaccional se nos muestra como objeto de controversias, una vez que profundizamos en la teoría de dicho análisis.

La significatividad, los cambios psíquicos, el comportamiento humano y todo aquello que podemos apreciar después de un determinado tiempo en cualquier individuo que de alguna forma se encuentre en un proceso de cambio mediante el Análisis Transaccional, nos lleva a considerar la efectividad del mismo, sin embargo, aún reconociendo la efectividad de este método, los principios básicos de la teoría del mismo se nos antoja muy pobre en relación a cualquier rigor científico.

Dado que resultaría imposible por razones de espacio el intentar explicar con la necesaria amplitud varios conceptos, limitaremos nuestra comunicación a un breve análisis de determinados factores inconscientes que se nos antojan como interrogante a los principios y teorías enmarcados en el Análisis Transaccional.

Debemos recordar en primer lugar, que en su principio, el A.T., tuvo diversas raíces psicoanalíticas y que fue precisamente el Psicoanálisis el que por primera vez dio una estructura a los factores inconscientes.

Tanto el A.T. como la teoría psicoanalítica en general reconocen la importancia de la niñez en lo referente a la determinación de la personalidad en el ser humano, de forma que podríamos utilizar unas palabras de Erich Fromm al decir que "Lo que encontramos con mucha frecuencia es que, debido al deseo de los padres (de manera personal y como representantes de la sociedad), al niño se le obliga a reprimir o a debilitar sus disposiciones originales y a reemplazarlas por aquellos rasgos que la sociedad quiere que desarrolle. Es aquí donde hallamos las raíces de las evoluciones neuróticas; la persona desarrolla un sentido de identidad falso. Aún cuando la identidad verdadera descansa en la conciencia de las características intrínsecas que uno posee por el hecho de haber nacido como quien es, la seudoidentidad se basa en la personalidad que la sociedad nos ha impuesto. De estas

La conciencia de las necesidades auténticas de uno mismo y de los demás es el aspecto clave para parar de jugar juegos, ya que el Adulto de los jugadores no es consciente de que está en un juego.

palabras de Fromm extraigo ciertos pensamientos de mi filosofía personal y procedo diciendo que si en efecto tanto el A.T. como el psicoanálisis social coinciden al observar que nuestra personalidad resulta claramente reprimida y debilitada en sus disposiciones originales y esto lleva a evoluciones neuróticas mediante un sentido de identidad falso, lo cual en sí mismo parece bastante lógico, no es menos lógico el considerar que el cambio que puede producir una forma de psicoterapia determinada por unas teorías muy imprecisas y a su vez condicionadas socialmente, solamente lleven al individuo a experimentar como vivencia una ilusión. Puesto que si consideramos que dicho individuo en un principio quedó de alguna manera condicionado de forma inconsciente por los mensajes tanto de sus padres como de la sociedad en que se desarrolla, aquello otro que parece hacerle cambiar puede a su vez condicionarlo de forma inconsciente a ser "solamente lo que se percibe como cambio" o tal y como nos dice R.O. Laing "llegar a ser lo que uno percibe".

Aún más importantes nos parecen las palabras de Fromm al respecto cuando expresa que toda sociedad si en realidad quiere sobrevivir debe de moldear el carácter de sus miembros de forma que QUIERAN HACER LO QUE DEBEN HACER.

Las diversas escuelas y teorías dentro del propio Análisis transaccional, (Clásica, Catexis, Redecisión) nos muestran unas pautas a seguir que rara vez cuestionamos. Sin embargo, muchos de los conceptos expuestos se contradicen claramente; tomemos por ejemplo el propio análisis estructural de C. Steiner en relación al que nos ofrece E. Berne.

Bien es cierto que en el Psicoanálisis podemos encontrar aún hoy en día una situación similar y de ahí que de alguna manera nos podamos explicar el por qué de otras teorías en Psicología puedan criticar muy razonablemente las teorías que consideramos analíticas.

De cualquier forma y dado que nuestro interés principal en esta comunicación se centra en los factores inconscientes quisiéramos en este punto relacionar parte de lo antedicho con un factor que consideramos de primordial importancia y es todo aquello referente a lo "mágico", lo "sobrenatural", "lo desconocido", en pocas palabras, sobre todo aquello que desconocemos desde nuestro consciente. Nuevamente, nos referimos a Fromm y concretamente a su obra "Psicoanálisis y

religión" en que encontramos un tema realmente interesante dentro de la Psicología en general debe de orientarse fundamentalmente a "una curación del alma" o en realidad a una adaptación social. Si partimos de la base de que en A.T. nos referimos a la existencia de GANADORES, NO-GANADORES, y PERDEDORES, debemos de considerar que ya desde la base nos encontramos profundamente influenciados por ciertos conceptos sociales, muy propios de nuestra cultura occidental y de las religiones propias de la misma.

Si para el A.T. el ser un GANADOR se centra en lograr ciertos objetivos que nos hemos fijado, sin que para ello se tenga demasiado en consideración los medios que utilizemos en lograrlos, sería muy discutible el considerar a la persona que piense y obre de esta manera como un auténtico triunfador respecto a muchos valores éticos y morales, que de alguna forma encontramos desde las ideas de Platón, pasando por la Filosofía Cristiana, e incluso en el propio Existencialismo ateo de un Sartre, por ejemplo.

El autoconocimiento descrito por Sócrates, Freud y muchos otros, se nos antoja de sumo interés si relacionamos los conceptos de los mismos en contraposición a lo que podríamos definir como "Psicoanálisis existencial" y que podemos encontrar en las teorías de Laing, Sartre y otros, ya que si para los primeros las causas del comportamiento de una persona determinan procesos inconscientes de acontecimientos mentales, para los segundos el significado del comportamiento a que nos referimos es en realidad lo importante.

Las diversas teorías dentro del Análisis Transaccional nos ofrecen de alguna forma una mezcla en la cual vemos la importancia de las causas y del significado del comportamiento humano, aunque si apreciamos un claro énfasis en demostrar que TODO LO MENTAL ESTA AL DESCUBIERTO. Creemos sin embargo, que es aquí en donde podemos encontrar el punto de debilidad en el A.T., y digo creemos, puesto que estas dudas surgieron a raíz de las críticas sobre el A.T. que tuvieron lugar en unos seminarios a los que tuve oportunidad de asistir, en la Universidad de Berlín (FU) y en las que como conclusión primordial se expuso la debilidad tanto en términos científicos como filosóficos de la propia teoría transaccional analítica.

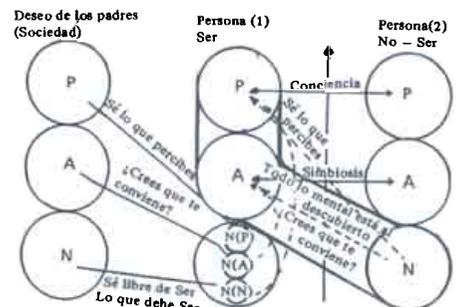
Cierto es que he expuesto en determinadas ocasiones, el que el A.T. me parece un método muy "americanizado", y sin embargo, dentro de mis conocimientos de Psicología se me antoja como el más práctico y operativo, pero considero que el no profundizar en el mismo y relacionarlo con determinados contenidos latentes de nuestro comportamiento, nos puede llevar fácilmente en situarnos en una postura de fanatismo sobre el mismo, algo así como considerar el A.T. como una nueva religión.

Fromm expuso que "la tarea psíquica que una persona puede hacer en favor suyo NO ES SENTIRSE SEGURA, SINO SER CAPAZ DE TOLERAR LA INSEGURIDAD SIN PANICO NI MIEDO INDEBIDO", ya que soy un creyente de este principio, debo pues coincidir al decir que EL HOMBRE LIBRE ES POR NECESIDAD INSEGURO y EL HOMBRE QUE

PIENSA ES POR NECESIDAD INDECISO, por lo que estimos que aún reconociendo la gran utilidad tanto humana como psicoterapéutica del A.T. debemos forzosamente considerar que somos trascendentes y que esta transcendencia lleva implícita un contenido latente el cual hasta la fecha no se ha podido descifrar, ya que de otra manera sería como violar el básico imperativo de Kant diciendo que nos consideraríamos a nosotros mismos y a nuestra relación con los demás solo como un significado lo cual nos deshumanizaría, y pasaríamos a ser objetos en lugar de sujetos.

Si C.G. Jung nos dice que la CONQUISTA DE LA CONCIENCIA es el arma mágica que confirió al hombre su victoria sobre la tierra, debemos considerar que aparte de nuestras influencias políticas, sociales y religiosas, existen además otro tipo de influencias que podemos describir como "mágicas" y que de hecho son las religiosas, ya que si nos alejamos de nuestra mentalidad occidental y profundizamos en la mentalidad oriental, veremos y valga la redundancia que en muchos aspectos somos como UN OJO QUE VE PERO QUE NO PUEDE VERSE A SI MISMO. Por lo tanto, quiero hacer hincapié que si bien es cierto como postulan Marx y Skinner que las circunstancias pueden ser formadas humanamente, no es menos cierto que existe "algo" más allá del actual conocimiento humano y que por usar un ejemplo queda demostrado por aquello onírico en los sueños.

Una representación gráfica de lo expuesto podría ser desarrollada de la siguiente manera:



En resumen y utilizando terminología transaccional analítica podemos decir que a partir de los primeros mensajes recibidos, desarrollamos una especie de simbiosis con nosotros mismos, resultante del conflicto de nuestra propia naturaleza humana transcendente y aquello otro que percibimos socialmente. Algo parecido a lo que Laing nos dice que dejamos el SER para situarnos en el NO-SER.

Bibliografía consultada:

Fromm E. "Grandeza y limitaciones del pensamiento de Freud". Siglo XXI editores. 1979.
 Fromm E. "Psicoanálisis de la sociedad contemporánea". Fondo de Cultura Económica, 1978.

Gaylin W. "Feelings". Ballantine Books, 1979.

Barnes G. "Transactional Analysis after Eric Berne". Harper's College press 1977.

Cencillo L. "Historia de la Reflexión". Syntagma 1972.

Jung C.G. "Los complejos y el inconsciente". Alianza Editorial 1979.

Manser A. "Sartre: A philosophic study". Athlone Press, 1966.

Watts A. "El camino del Tao". Editorial Kairós 1979.

Análisis Transaccional para Directivos

(Rex Hurt - Management World, October 1973 pp 17-22)

El Análisis Transaccional (A/T) es un método sistemático para estudiar y comprender las situaciones entre individuos. En el enfoque transaccional, el ejecutivo encontrará muchos conceptos y guías útiles para ayudarle a comprender y motivar mejor a su personal. Este artículo le proporcionará un breve resumen de algunos de los principios centrales del A.T. y le mostrará cómo esos principios pueden ser utilizados en un marco industrial o de negocios.

Tres Estados del Ego

Cuando un ejecutivo imparte órdenes, toma decisiones importantes, responde preguntas a su personal o establece una política, lo hace a partir de un marco de referencia mental, o en su jerga psicológica —desde un estado del ego, que puede ser descrito con el del Padre, Adulto o Niño. Estos tres estados mentales están presentes en cada individuo y ejercen una influencia fundamental en nuestra conducta cuando ejecutamos nuestros deberes.

El estado del ego Padre hace que Vd. sienta y actúe del mismo modo en que ha visto en el pasado a las figuras de autoridad, tales como su jefe, madre o padre. Si sus superiores o padres, en el pasado, eran críticos, entonces es probable que Vd. sea crítico. Si sus padres eran ayudadores, entonces es probable que Vd. sea ayudador. Cuando Vd. desempeña el "rol" de un padre, desempeña el "rol" de un gran juez que evalúa situaciones de acuerdo a normas personales que provienen principalmente de sus padres. Estas normas de conducta es probable que estén sin cuestionar, que se aprendan ajustándose a sus padres o superiores pasados.

Además de este marco de referencia como Padre, Vd. tiene un segundo estado del ego, el Niño dentro de Vd. Este es su si mismo emocional. Cuando el Niño dentro de Vd. responde, Vd. actuará bajo su impulso con la clase de sentimientos que Vd. característicamente tenía cuando era niño en esta clase de situaciones. Por ejemplo, si cuando era niño respondía de modo característico a la frustración mediante la huida, entonces en la mayoría de las situaciones que le frustran a Vd. como adulto su respuesta será apartarse. Por otro lado, si trabajaba duro cuando era niño de cara al posible fracaso, cuando empiece a sentir un senti-

miento de fracaso en la actualidad, empujará hacia delante agresivamente. Mediante el uso de este término Niño, nos referimos al estado mental que es dictado principalmente por nuestras emociones.

Cuando Vd. responde a una situación en base a los hechos disponibles y toma decisiones sobre la base de consecuencias, su Adulto madura está a cargo de su conducta. El Adulto es la parte con la que Vd. toma decisiones, que tiene en cuenta un amplio rango de información de muchas fuentes, tales como sus normas personales (Padre) sus sentimientos (Niño) más los resultados inmediatos y a largo plazo de sus decisiones (Adulto). Comprendiendo como se adquieren estos tres estados del ego y como influencia su conducta de ejecutivo, Vd. puede mejorar marcadamente su desempeño como ejecutivo.

Cada uno de estos tres yos (sí-mismos) o estados mentales tienen un modo particular de sentir o actuar. Cuando Vd. tiene dificultad en llegar a tomar decisiones, esto significa que hay desacuerdos entre los tres yos. Por ejemplo, su Padre apoyador (nutritivo) dentro de Vd. puede decir: "Me gustaría conceder una subida a mi secretaria". Su Adulto diría "¿Cuáles serían las consecuencias de esto?" "¿Su subida provocaría solicitudes de aumentos salariales de otros empleados de la oficina?"

Al tomar esta decisión Vd. podría dedicar muchos minutos a ponderar, mientras su Padre apoyador regatea con su adulto.

Otro ejemplo de un conflicto entre estados del ego sería su decisión de tomarse libres las tardes del miércoles para jugar al golf. El Padre crítico dentro de Vd. diría, "Todo buen ejecutivo debe de trabajar ocho horas al día y no hacer tonterías por la tarde" Vd. puede decidir jugar al golf y entonces sentirse culpable después de acabar su partida de golf. Estos sentimientos de culpa significan que su Padre crítico está dándole órdenes.

Estos tres estados del ego son como voces dentro de Vd. Si una voz dice: "Vd. tiene que hacerlo" "Nunca lo hagas" o "Siempre hazlo de esa manera", entonces es su Padre Crítico quien da las voces. El Adulto de Vd. atiende a hechos, no a sentimientos o normas de conducta ciegas. El Adulto de Vd. dice, "Veamos los resultados de este curso de acción" "¿Qué ocurriría si lo hiciéramos de este modo?" "¿Así es como realmente se funciona?"

Escuchando las voces dentro de nosotros podemos "escuchar" nuestro Padre, Niño o Adulto interno. Incluso si no escuchamos palabras, podemos responder a nuestros sentimientos y obtener el mensaje dentro de nosotros.

Cuando un directivo dice: "Quiero tener la Compañía más grande de esta clase" este puede ser su Niño respondiendo como un pequeño crío que dice "Puedo saltar más que nadie".

Un directivo que se demora en desembarazarse de un miembro inefectivo fue sorprendido diciendo "Se que debía haberle despedido hace seis meses pero no podía cobrar el ánimo necesario para ello". Probablemente el Padre crítico interno de este directivo estaba en conflicto con su Adulto interno. Su Adulto podía decir: "Este hombre es inefectivo y debe ser despedido". Su Padre interno podía decir: "No hieras a otros". No tomando la decisión, el ejecutivo podía evitar este conflicto entre su norma de nunca herir a nadie (Padre) y la acción directiva requerida de despedir a un empleado inefectivo (Adulto).

Identificar los Estados del Ego

Vd. probablemente se está preguntando "Cómo puedo decir qué parte de mí está en control cuando tomo una decisión directiva". Podemos identificar qué estado del ego está en control mediante cuatro métodos.

Comprobar nuestros sentimientos. Si Vd. se siente como un Padre crítico o apoyador, entonces es probable que actúe como un Padre crítico o apoyador. Si Vd. se siente como un Niño, es probable que esté en control su Niño interno. Podemos llegar a ser sensibles a nuestras propias emociones y detectar rápidamente los modos en que nos llevan a actuar impulsivamente o asustados. Un directivo que simplemente no puede llegar a una decisión puede estar teniendo profundamente la crítica (su Niño interno).

Darnos cuenta de nuestra conducta, tanto acciones como palabras. Podemos mirar el modo en que estamos de pie, paseamos y hablamos. Las palabras que utilizamos son indicios (pistas). Las palabras del Padre es probable que sean "imponente" "deplorable" "tiene trabajo, Juan". Las palabras del Adulto es probable que sean: "Esta es una solución práctica" "¿Cuál es su costo?" "¿Puede Vd. cumplir las especificaciones?". Las palabras del Niño es probable que sean: "fraude" "fantástico" "no puedo" "tú".

Revisar nuestra infancia. Podemos recordar cómo pensábamos y actuábamos cuando estábamos creciendo, cómo nos trataban nuestros padres y la clase de actitudes que teníamos cuando nos enfrentábamos con problemas. Es probable que repitamos o continuemos con las mismas actitudes más tarde en la vida.

Darnos cuenta de cómo nos llevamos con la gente. ¿Actuamos tiránicamente, como un Padre tirano? Compramos impulsivamente o tomamos decisiones impulsivamente como un niño alargando la mano hacia los pasteles? ¿Qué porcentaje de nuestro tiempo nos conducimos como adultos ma-

duros, efectivos, al tratar con las consecuencias en vez de responder a nuestras propias normas internas (Padre), o a los sentimientos internos (Niño)?

Debemos de recordar que los tres estados del ego son valiosos y ayudan si se utilizan de modo apropiado. Determinadas situaciones exigen determinados estados del ego. Si podemos detectar qué sí-mismo está actuando, podemos aprender a desempeñar rápidamente el "rol" y a desenvolvemos de acuerdo al estado mental que sería más apropiado para la situación en cuestión.

En los negocios hay veces en que nuestro Padre debe de mantener el tipo y normas personales estrictas. Un ejemplo de esto fué la política de la sopa Campbell durante los años de la Gran Depresión en 1929. La sopa Campbell tomó la función rígida del Padre con la política: "No diluiremos la sopa". Otras compañías de sopas diluyeron su sopa. Al cambiar sus normas de calidad, muchas compañías de sopas, con el tiempo, perdieron su mercado y el apoyo público, pero no Campbell. Muchas Compañías orientadas a la calidad están actuando en el "rol" de Padre estricto cuando rehusan cambiar sus normas de calidad.

Ahora consideramos las transacciones de negocios para ilustrar la aplicación práctica del A.T. El diagrama siguiente muestra la relación entre dos individuos en que un directivo está hablando a su subordinado. El directivo dice: "Vd. llegó tarde esta mañana 15 minutos ¿Por qué llegó tarde?. El empleado puede responder desde el Adulto maduro explicando las razones del hecho "Me acosté tarde viendo la TV y durmiendo se me pasó la hora". El empleado puede también responder con su Niño diciendo: "No seas tan crítico. Yo sé que Vd. es crítico. Puedo decirlo por el tono de su voz".

El diagrama siguiente muestra la respuesta del empleado maduro "dormí demasiado". Cualquier intercambio entre dos personas representa una transacción y puede ser diagramada con la terminología A.T.

DIAGRAMA 1. RESPUESTA NIÑO

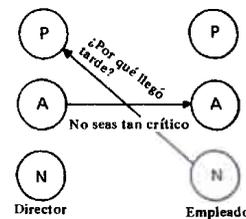
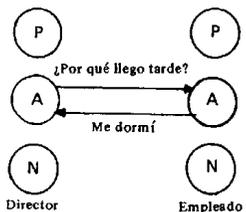


DIAGRAMA 2. RESPUESTA ADULTO MADURO



Cuando las líneas de las transacciones se cruzan como en el diagrama primero, hay una ruptura de las comunicaciones, y es probable que los sentimientos sean activados o que los individuos puedan huir de la conversación completamente. Una transacción puede ser ulterior cuando hay un mensaje oculto. Por ejemplo, un consultor amigo mío puede cerrar a menudo una venta diciendo "Los costos de nuestro servicio son mucho mayores que los de nuestros competidores. Puede que Vd. no sea capaz de permitirse el uso de nuestro personal", informa que frecuentemente esta presentación cerrará la venta.

Caricias (Strokes)

En el Análisis Transaccional las recompensas e incentivos se denominan caricias. Las caricias positivas son palabras de alabanza, cumplidos, sonrisas o signos de reconocimiento. Las caricias negativas son comentarios críticos, evitación, no contestar el teléfono y comentarios de rechazo. Si Vd. recompensa a alguien por lo que hace más bien que por lo que es, está en una caricia condicional. Por ejemplo, cuando el superior dice: "Me gusta cuando está a tiempo", esta es una caricia condicional que implica que el empleado no será apreciado a menos que obedezca la política de la Compañía.

Si no hay frases cualificadoras y no están ligadas condiciones, esta es una recompensa incondicional. Una ilustración de una caricia incondicional sería un comentario del director general, diciendo a los empleados en una fiesta: "tenemos la mejor fuerza de trabajo de la industria".

Un director puede frenar el desarrollo de su personal descontando sus necesidades de caricias. Sin embargo, las caricias son una necesidad absoluta para el bienestar físico y mental. Sin caricias cedemos o nos marchitamos.

La capacidad de un individuo de dar y recibir caricias depende de cómo el Niño dentro del ejecutivo se siente sobre sí mismo. Nuestro Niño puede tener una de las cuatro funciones básicas:

1. YO ESTOY BIEN; TU ESTAS BIEN. Este es el sentimiento de la persona autoconfiada, el triunfador.
2. YO ESTOY BIEN; TU NO ESTAS BIEN. Este es el sentimiento de superioridad que acompaña al rechazo de otros.
3. YO NO ESTOY BIEN; TU ESTAS BIEN. Este es un sentimiento de inferioridad en que la persona tiene baja auto-estima. El Niño dentro de la persona puede hacerle huir, apartarse, o en casos externos cometer suicidio.
4. YO NO ESTOY BIEN; TU NO ESTAS BIEN. Este es el sentimiento de "sin valor" de un perdedor que siente que no hay modo en que él pueda triunfar y no da valor a la lucha por la vida. En casos extremos esto llega a ser una huida esquizofrénica.

Canjear cupones dorados y marrones

Los sentimientos pueden ser como cupones en el sentido en que los guardamos y los canjearmos posteriormente por un premio. Por ejemplo, podemos ahorrar insultos de alguien hasta que tenemos bastantes para canjearlos por un gran puñetazo o un acto de venganza. Al guardar estos sentimientos, del mismo modo en que coleccionamos cupones, sentimos que nos hemos ganado el derecho a atacar a la persona. Nos han herido de modo que nos sentimos justificados a actuar, libres de culpa, dando rienda suelta a nuestra hostilidad. Cuando guardamos sentimientos negativos u hostiles podemos llamarlos Cupones marrones. Cuando guardamos sentimientos positivos, buenos, pueden ser llamados Cupones dorados. Guardando cupones marrones, un empleado desgraciado puede ahorrar sentimientos negativos y canjearlos yéndose del trabajo en un período en el que todos los empleados son necesarios debido a grandes cargas de trabajo.

Guardando cupones dorados, podemos guardar buenos sentimientos y canjearlos cuando nos dormimos en nuestros laureles. Es decir, podemos utilizar nuestra reserva de buenos sentimientos para no aceptar una asignación exigente. Sería natural para un empleado marginado de un grupo el guardar cupones marrones y coleccionar sentimientos de venganza contra la dirección canjeándolos a la primera oportunidad.

El tratar de canjear cupones es un "rebusque" (racket) ya que el coleccionista utiliza los cupones deshonestamente. No lo dice abiertamente y sus suministradores pueden no ser conscientes incluso de que le están proporcionando un almacén o reserva de cupones marrones o dorados. Con cuanta frecuencia un directivo se ha sorprendido de ver decir a un empleado "Nunca me olvidé de este comentario que hizo hace siete años". El ejecutivo no sabe que la persona estaba coleccionando cupones marrones y añadiéndolos a su reservorio de hostilidad reprimida contra la autoridad. La gente que recoge cupones marrones tiende a saltar a conclusiones sobre los significados sutiles de los comentarios de los directores. Los coleccionistas de los cupones marrones pueden escuchar insultos y comentarios ofensivos por parte de la dirección. Coleccionando cupones marrones o dorados, los empleados están llegando a una etapa y buscando excusas para activar posteriormente sus sentimientos infantiles, bien sean emociones positivas o negativas.

Rebusques (Racket) Utilizar un sentimiento como excusa

Los rebusques se aprenden en nuestra infancia de nuestros maestros y padres. Los padres a menudo nos permiten e incluso nos enseñan a utilizar sentimientos como excusas. un padre que dice: "Espero que nunca tengas que trabajar tan duro como yo lo hago" o "Espero que goces con tu trabajo

más de lo que gozo con el mío", está enseñando a su hijo a guardar cupones marrones.

En la vida posterior este hijo puede dejar su trabajo ya que no goza con esa clase de trabajo. Guardando cupones marrones los canjea más adelante con el sentimiento: "No tengo que hacer cosas que me hagan sentirme incómodo". Lo que queda sin decir en este sentimiento es: "Papá me dijo que nunca cogiese un trabajo que me hiciera sentir incómodo".

Si el Niño que está dentro de nosotros no ha adoptado la posición básica de triunfador, es decir, el sentimiento de que "YO ESTOY BIEN Y TU ESTAS BIEN, también" es probable que haya alguna clase de "rebusque" de mal sentimiento. Los padres frecuentemente nos enseñan a utilizar sentimientos con excusas. Un buen modo de verificar cual era nuestro sentimiento "racket" es recordar lo que ocurrió en nuestra primera infancia cuando las cosas no iban bien ¿Cómo nuestros padres trataban con su ira, culpa, miedos y ansiedades? ¿Eran las acciones del Adulto maduro o eran las acciones de niños o padres estrictos? Cuando los padres actúan de modo distinto al del Adulto maduro, están enseñando alguna forma de un sentimiento "racket".

Para conseguir nuestras caricias, necesitamos gente con quien nos relacionemos según nuestro modo característico. Estas relaciones con otros pueden agruparse en seis modos de llenar nuestro tiempo mientras recibimos o damos caricias a los demás. El modo en que nos relacionamos con los demás cuando intercambiamos caricias se relaciona con las cuatro funciones básicas que adoptamos cuando éramos niños.

El Niño dentro de nosotros quiere desesperadamente caricias de otros. Nuestra necesidad más profunda es de amar y de tener relaciones íntimas en la que dos individuos confiados comparten sentimientos e ideas. Esta **intimidad** es el modo más saludable y respetable de llenar nuestro tiempo con otros.

Sin embargo, existen otros cinco modos de utilizar nuestro tiempo que son emocionalmente menos exigentes y son utilizados por individuos con un Niño mal desarrollado. El segundo modo de gastar el tiempo es el **aislamiento**.

En una relación de aislamiento, el individuo puede estar presente físicamente pero se aparta mentalmente de aquellos que le rodean. Los sueños diurnos, la fantasía y la planificación por adelantado son variaciones de este modo de huida y de utilización de nuestro tiempo.

Un tercer modo de utilizar nuestro tiempo es en la **actividad**.

Ejemplos de actividades serían mecanografiar cartas, firmar cheques, organizar nombramientos y cientos de detalles administrativos mundanos.

Los **rituales** son un cuarto modo de utilizar el tiempo. Los rituales son modos fijos de tratar con situaciones o individuos. Servir cocktails puede ser un ritual que puede ser predecible y gozoso para todos los implicados. Un ritual frecuentemente utilizado puede ser el saludo "¿Cómo te va?". La respuesta "¿Qué tal tú?" es también predecible y pro-

porciona una clase de "frase acariciadora" que es satisfactoria. Los individuos que tienen buenos modales son normalmente buenos acariciadores y, a la inversa, la gente ruda, "desconsiderada" que ignoran los rituales sociales son malos acariciadores.

Los **pasatiempos**, o quinto modo de utilizar el tiempo, con conversaciones que son repetitivas por naturaleza pero que exigen poco reto intelectual. Un ejemplo de un pasatiempo es "General Motors" en la que la gente habla sobre sus automóviles. Otro pasatiempo sería: "¿Quién ganó?" en que se refunde un reciente acontecimiento deportivo. Otro pasatiempo puede ser "Guardarropa" en que se discuten las modas, o "charla de hombres" en que se repite un asunto de pesca. Los pasatiempos son normalmente modos agradables de intercambiar caricias mientras que al tiempo se consigue conocer a la gente un poco mejor.

Un sexto modo de utilizar el tiempo es **jugar juegos psicológicos**. Este es un modo frecuente pero más sutil de conseguir y dar caricias. En un juego nuestro Niño o nuestro Padre tiene una razón secreta para llevar a cabo una actividad. En este juego el Adulto no sabe exactamente lo que el Padre o el Niño están intentando realizar. Cuando un directivo no va directamente o cuando su mensaje a otra persona es ulterior y con un propósito oculto, entonces se está jugando un juego. Por ejemplo, un ejecutivo que va al taller para resolver un problema de producción puede pensar seriamente, a favor de sus normas de Adulto, que está ayudando a su personal. Al mismo tiempo el Niño dentro de él puede sentirse superior al personal o incluso criticar a sus subordinados por ser tan incompetentes.

Mediante el Análisis Transaccional el directivo puede aprender a ver exactamente si están activados su Niño y Padre. Un ejemplo de juego industrial puede ser un directivo que juega al juego "alábame". El directivo da una charla en una convención y esa tarde pregunta a uno de sus colegas: "¿Escuchaste mi charla de hoy?". Su colega puede responder, "Sí, pienso que fue grande". El jefe podría decir entonces "Estoy contento de que tú disfrutases. Pienso que fue una de mis mejores charlas". Sintiendo que su jefe quiere otra caricia, el colega puede decir, "Sí, pienso que lo fue". El colega podría dar una tercera caricia pidiéndole una copia de la charla.

Condiciones del Juego

En la terminología A.T. un conjunto de transacciones son un juego si cumplen las siguientes condiciones:

1. Los jugadores parecen tener una razón válida, honrada para la transacción, por ejemplo: "¿Escuchaste mi charla?" "Sí".
2. Se intercambia un mensaje secreto; por ejemplo "¿Me cumplimentarás?" "Sí".
3. Hay un beneficio de sentimientos. Una persona se siente bien y la otra puede sentirse negativa. Ambas pueden recoger sus cupones.
4. Los Adultos de ambos individuos son incons-

cientes de que se está jugando un juego. Cambios fundamentales ocurren en la relación cuando una persona elige no continuar jugando un juego característico. Rehusando el beneficio, una persona puede interrumpir la transacción y, por tanto, destruir el intercambio de caricias. El "racket" se entrenará bien.

Nuestro Adulto puede preguntar "¿Por qué la gente debe siempre jugar juegos?". Estas son las razones de los juegos:

1. Mediante los juegos nuestro Niño puede continuar el "racket" de coleccionar o canjear los cupones. Si nuestro balance de cupones no es adecuado, llegamos a estar descontentos y buscamos relaciones (juegos) para restaurar el balance.
2. Los juegos sirven para apartarnos de situaciones que nos hacen sentir incómodos, tales como la responsabilidad, sentirse sólo, competición u otros.
3. Los juegos nos permiten gastar tiempo con otros sin tener que enfrentarnos a las demandas de la implicación íntima.
4. En los juegos podemos estar seguros de que conseguiremos nuestras caricias, que serán positivas o negativas.
5. Los juegos "prueban" que la posición básica que tenemos cuando los niños tal como "tú estás bien, pero, yo no estoy bien", es "correcta".

Hay muchos juegos comunes tales como, *Patéame, Alcohólico, Alboroto, Deja que peleen ellos, Tómame como soy, Viejecito, Acreedor-Deudor, Mira lo que me has hecho hacer*, y muchos otros.

Guión vital

Cuando nos comprometemos en transacciones, nuestro enfoque general viene determinado por nuestro guión vital. En la mente de cada persona hay un guión vital o plan de vida que influencia cómo se desenvolverán las experiencias. Nuestro Niño dentro de nosotros selecciona su plan de vida en una edad temprana. El guión está siendo preparado seriamente en nuestros primeros años cuando el Niño dentro de nosotros acepta el mensaje dado por aquellos que tienen autoridad. Este guión que el individuo sigue al ajustarse a su ambiente está formado por una serie de políticas o reglas personales. El guión puede tener mensajes tales como, "Estate siempre preparado" "Nunca confíes en el sexo opuesto" "Ahorra tu dinero para días peores" "No seas demasiado íntimo de la gente".

Un guión puede ser saludable o no saludable, dependiendo de nuestra actitud subyacente de confianza o miedo.

El plan de vida se compone de su posición emocional básica, el modo en que utiliza sus cupones, su uso de los juegos, transacciones y los modos con que llena su tiempo. El considerar nuestros tres sí-mismos como realmente son y las relaciones entre los tres sí-mismos de Padre, Adulto y Niño puede darnos un "insight" de la clase de plan de vida o guión por medio del cual estamos vivien-

do. En la infancia decidimos, o más bien la parte infantil de nosotros mismos puede decidir, sobre cómo vamos a vivir nuestra vida. Estas decisiones pueden ser ayuda u obstáculo grave en las experiencias posteriores, de adulto.

Utilizando la terminología A.T. como un bagaje, a continuación hay algunas sugerencias específicas para mejorar nuestras destrezas en motivar a otros.

Seleccione, enseñe y utilice una terminología motivacional en sus conversaciones cotidianas con su personal. Se sugiere el enfoque A.T. descrito anteriormente.

Identifique el modelo de estilo ejecutivo que quiere desarrollar (cambiar su guión) y practicar diariamente, siendo esa clase de persona. El enfoque adulto prueba ser un modelo de liderazgo altamente efectivo.

Véase como un maestro-director, es decir, sea un Padre apoyador en la terminología A.T.

- Demuestre una actitud de crecimiento y cambio al tratar con su gente.

- Aprenda a relacionarse con los diferentes estados del ego de su personal y sepa cuando cambia su "rol" como Padre, Adulto o Niño.

- Aprenda a gozar tratando con los "roles" emocionales o infantiles jugados por otros.

- Utilice caricias positivas cuando sea posible.

- Personalice su enfoque siendo Vd. mismo y aprendiendo a utilizar su Adulto en la mayoría de las situaciones de negocios.

- Siendo este Adulto maduro, practique siendo firme pero justo al tratar con situaciones directivas de una manera causa y efecto más bien que de un modo infantil.

- De y pida compromisos específicos o contactos personales, al tratar con su personal.

Introducción a la Conducta Asertiva, No-Asertiva y Agresiva

En la sociedad occidental estamos enseñando muchos rasgos conductuales conflictivos. Pronto aprendemos que incluso cuando enseñamos respeto a los derechos de los demás, algunas veces fracasamos en hacerlo. Se enseñan y allentan el tacto, la disciplina, maneras y la cortesía, pero a menudo se utiliza la idea de que el "fin justifica los medios".

Como personas, pensamos que cada persona debe ser capaz de elegir cómo actuar en la medida que no infrinja los derechos de los demás. Si la respuesta "cortés" de una persona se superdesarrolla, pierde el derecho a actuar como le gustaría. Si su respuesta agresiva se superdesarrolla, puede no ser capaz de alcanzar sus metas sin herir o infringir los derechos de los demás. La verdadera libertad de elección se obtiene mediante el desarrollo de respuestas asertivas en aquellas situaciones que antes producían conductas no asertivas o agresivas.

En una hoja aparte damos ejemplos contrastantes de estas 3 pautas de conducta. Mediante un examen de cerca de la gráfica se puede ver que en una respuesta no-assertiva el actor no es capaz de expresar sus sentimientos reales. Puesto que a otros se les permite elegir por el actor, las metas personales raras veces, si es que lo consiguen alguna vez, se logran.

Una persona que logra metas mediante conducta agresiva normalmente lo hace a expensas de los demás y de sus derechos. Encuentra su propia conducta auto-realizadora y es capaz de expresar sus deseos completamente, pero sólo a expensas de los demás en la situación. Por tanto el pone sus propios derechos e interés por encima de los de los demás y les agrada como personas no valiosas o iguales a él mismo. "Aunque la persona agresiva puede lograr su meta, puede generar odio y frustración que más adelante recibirá como venganza" (Humillados y ofendidos).

Si la persona utilizase la conducta asertiva en la misma situación, esta conducta llegaría a ser auto-realizadora y una expresión honesta de sus propios sentimientos. Será capaz normalmente de lograr sus metas sin infringir los sentimientos y derechos de otras personas. Un buen sentimiento

hacia uno mismo es normalmente parte de una respuesta asertiva.

Las distintas ventajas de la conducta asertiva se pueden esquematizar del modo siguiente:

1. Conducta auto-realizadora.
2. Expresión honesta de los propios sentimientos.
3. Buenos sentimientos sobre el sí mismo.
4. Logro habitual de las metas deseadas.
5. Evitación del odio y venganza que puede seguir a la conducta agresiva.

Para resumir, en la conducta no-assertiva el actor normalmente se hiere a sí mismo por su propia auto-negación. Normalmente no logra sus metas y es incapaz de expresar sus propios sentimientos verdaderos. En la conducta agresiva la persona es capaz de lograr sus metas pero lo hace normalmente a costa de los derechos y sentimientos de otros. Esto a menudo lleva venganza y odio sobre la persona agresiva y puede de hecho conducirle a sentir ansiedad sobre sí mismo. La persona que utiliza la conducta asertiva normalmente encuentra que es capaz de lograr sus metas sin herir los derechos y sentimientos de los demás o ocultar la expresión de sus propias opiniones.

Asertividad. Cuestionario

Preguntas

1. ¿Cual de las tres pautas conductuales se ajusta mejor a cada una de estas 3 citas famosas?
"Aquel que pretenda remodelarse para agradar a todo el mundo, acabará por convertirse o reducirse a nada" Ch. M. Schwab.
"Aquel que se respete a sí mismo, está a salvo de los demás; lleva una cota de malla que nadie puede penetrar" Henry Wadsworth. Longfellow.
"Entre la gente, como entre las naciones, el respeto de los derechos de los demás asegura la paz" Benito Juárez....
2. A partir de la puntuación en el Inventario de Asertividad, identifique y evalúe su propia pauta conductual
3. Describa 3 situaciones en las que su conducta le causó problemas con otras personas en el trabajo

SITUACION

SITUACION II

SITUACION III

Clasifique las 3 situaciones como agresivas, asertivas o no-assertivas. ¿Respondería a modo diferente a cada una de las 3 situaciones ahora que Vd. sabe algo sobre estos distintos tipos de conducta? Responda abajo.

4. ¿Qué tipo de pauta de conducta sería más apropiada en una situación de trabajo en la que su supervisor le pidió que trabajase horas extra por la tarde un viernes después de que Vd. había hecho otros planes? Describala.

Explique porqué elige ese tipo de conducta y de algunas ventajas sobre los otros dos tipos. Luego explique algunas desventajas.

Ventajas:

- a)
- b)
- c)

Desventajas:

- a)
- b)
- c)

5. ¿Cual sería el valor del entrenamiento de asertividad para todos en una organización? Describa cual piensa que sería el resultado.

6. Con ayuda del instructor, la clase se divide en cuatro grupos del modo siguiente:

GRUPO I: Una puntuación de asertividad de 0 (baja asertividad).

GRUPO II: Una puntuación de asertividad entre 0-10 (algo asertivo)

GRUPO III: Una puntuación de asertividad entre 11-20 (normalmente asertivo)

GRUPO IV: Una puntuación de asertividad por encima de 20 (muy asertivo)

Cada grupo discute las ventajas y desventajas asociadas con ser bajo en asertividad, algo asertivo, normalmente asertivo, o muy asertivo. Resumir la discusión abajo.

El instructor conducirá a la clase en la discusión de los hallazgos de los 4 grupos diferentes.

Inventario de Asertividad (De R.E. Alberti y otros -Su perfecto derecho. San Luis, Obispo: Impacto (1974)

Las preguntas siguientes le ayudarán a evaluar su asertividad. Sea honrado en sus respuestas. Todo lo que tiene que hacer es rodear con un círculo el número que mejor le describe. Para algunas preguntas el fin asertivo de la escala es uno, para otros es un "4".

- 0. significa "no" o "nunca"
- 1. significa "algo" o "algunas veces"
- 2. significa "promedio"
- 3. significa "normalmente" o "una buena cantidad"
- 4. significa "prácticamente siempre" o "enteramente"

1. Cuando una persona es muy injusta ¿le llamo la atención...?	0	1	2	3	4
2. ¿Encuentro difícil tomar decisiones?	0	1	2	3	4
3. ¿Soy abiertamente crítico a las ideas, opiniones o conductas de otros?	0	1	2	3	4
4. Cuando estás en una cola y alguien se cuela ¿Protestas?	0	1	2	3	4
5. ¿A menudo evita a la gente o situaciones por miedo de embarazo?	0	1	2	3	4
6. ¿Normalmente tiene confianza en su propio juicio?	0	1	2	3	4
7. ¿Insiste en que su esposa o compañera haga su parte justa de los quehaceres domésticos?	0	1	2	3	4
8. ¿Tienes tendencia a explotar?	0	1	2	3	4
9. ¿Cuando un vendedor hace un esfuerzo, encuentra difícil decir "no" aún cuando no sea realmente la mercancía que quiere?	0	1	2	3	4
10. Cuando uno que era esperado antes llega tarde ¿le llama la atención sobre ese hecho?	0	1	2	3	4
11. ¿Es Vd. reacio a hablar en una discusión o debate?	0	1	2	3	4
12. Si presta a una persona dinero (o un libro, o una ropa de vestir, una cosa de valor) y se retrasa en devolverlo ¿Vd. se lo menciona?	0	1	2	3	4
13. ¿Continua polemizando después de que la otra persona ha tenido bastante?	0	1	2	3	4
14. ¿Generalmente expresa lo que siente?	0	1	2	3	4
15. ¿Se perturba si alguien le vigila en el trabajo?	0	1	2	3	4
16. Si alguien da sacudidas o pataditas en su silla en una película o conferencia ¿le pide a esa persona que se pare?	0	1	2	3	4
17. ¿Encuentra difícil mantener el contacto ocular cuando hablo con otra persona?	0	1	2	3	4
18. En un buen restaurante, cuando su comida está inapropiadamente preparada o servida ¿pide al camarero o camarera que corrija la situación?	0	1	2	3	4
19. Cuando Vd. descubre que una mercancía está en mal estado ¿la devuelve para que se aparte?	0	1	2	3	4
20. ¿Muestra su ira insultando o diciendo obscenidades?	0	1	2	3	4
21. ¿Intenta ser como una flor o una parte del mobiliario en las situaciones sociales?	0	1	2	3	4
22. ¿Insiste en que su mecánico (reparador, etc.) haga las reparaciones, ajustes o reemplazos que son su responsabilidad?	0	1	2	3	4
23. ¿A menudo interviene y toma las decisiones por otros?	0	1	2	3	4

24. ¿Es Vd. capaz de expresar abiertamente amor y afecto?	0	1	2	3	4
25. ¿Es Vd. capaz de pedir a sus amigos pequeños favores o ayuda?	0	1	2	3	4
26. ¿Piensa que Vd. tiene siempre la respuesta correcta?	0	1	2	3	4
27. Cuando Vd. difiere en cierto modo con una persona ¿es Vd. capaz de hablar desde su punto de vista?	0	1	2	3	4
28. ¿Es Vd. capaz de rehusar solicitudes irrazonables hechas por amigos?	0	1	2	3	4
29. ¿Tiene dificultades en cumplimentar o alabar a otros?	0	1	2	3	4
30. Si Vd. fuese molestado por alguien que fuma cerca de Vd. ¿podría decirselo?	0	1	2	3	4
31. ¿Grita o utiliza tácticas rudas para conseguir que los demás hagan lo que Vd. desea?	0	1	2	3	4
32. ¿Acaba las frases de otras personas?	0	1	2	3	4
33. ¿Se pelea físicamente con otros, especialmente con extraños?	0	1	2	3	4
34. En las comidas en el hogar ¿controla la conversación?	0	1	2	3	4
35. Cuando se reúne con un extraño ¿es Vd. el primero en presentarse y en comenzar una conversación?	0	1	2	3	4

Gráfica Conductual

Conducta Asertiva, No Asertiva y Agresiva

La gráfica muestra varios sentimientos y consecuencias típicas para la persona (actor) cuya conducta es no-asertiva, aserliva o agresiva. También indica las consecuencias probables de cada uno de esos modos de conducta para la persona hacia la que dirige la acción.

<u>CONDUCTA NO ASERTIVA</u>	<u>CONDUCTA AGRESIVA</u>	<u>CONDUCTA ASERTIVA</u>
Como Actor	Como Actor	Como Actor
AUTO-NEGACION	AUTO-REALZADOR A EXPENSAS DE OTROS	AUTO-REALZADOR
INHIBIDO	EXPRESIVO	EXPRESIVO
HERIDO, ANSIOSO	DESPRECIA A LOS DEMAS	SE SIENTE BIEN SOBRE SI MISMO
PERMITE QUE LOS DEMAS ELIJAN POR EL	ELIGE POR OTROS	ELIGE POR SI MISMO
NO LOGRA LA META DESEADA	LOGRA LA META DESEADA HIRIENDO A LOS DEMAS	PUEDE LOGRAR LA META DESEADA
Como Activador	Como Activador	Como Activador
CULPA O IRA	AUTO-NEGACION	AUTO-REALZAMIENTO
DESPRECIO AL ACTOR	HERIDO, DEFENSIVO, HUMILLADO	EXPRESIVO
LOGRA LA META DESEADA A EXPENSAS DEL ACTOR	NO LOGRA LA META DESEADA	PUEDE LOGRAR LA META DESEADA

Entrenamiento Asertivo

Objetivos de Aprendizaje. Después de la terminación de este ejercicio debe ser capaz de:

1. Describir las diferencias entre conducta no-asertiva, agresiva y asertiva.
2. Describir tres ventajas de la conducta asertiva.
3. Identificar y evaluar su propia conducta asertiva, agresiva o no-asertiva.
4. Determinar sí y como estos tipos de conducta le afectan y a la gente con la que Vd. entra en contacto.

Tiempo sugerido: De 30 a 45 minutos

Procedimientos:

1. Complete el Inventario de Asertividad.
2. Compute su puntuación de asertividad siguiendo las instrucciones.
3. Lea la sección "Introducción a la Conducta No-asertiva, agresiva y asertiva".
4. Lea y estudie el gráfico de conducta.
5. Responda a las preguntas al final del ejercicio.

Lecturas Selectas

1. **Alberti, R.E.; Emmons, M.L.** — Stand up, speak out, talk back!
N.Y.: Pocket books (1975)
2. **Alberti, R.E.; Emmons, M.L.** — Your perfect right
San Luis Obispo, California: Impact (1974)
3. **Phelps, S.; Austin, N.** — The assertive woman
San Luis Obispo, California: Impact (1975)
4. **Smith, M.** — Cuando digo no, me siento culpable
Grijalbo
5. **Walters, K.D.** — Your employees' right to blow the whistle
Harvard Business Review, July-August, 1975

Bibliografía de A.T. en castellano J. Cañero

- **Nacidos para Triunfar.** James y Jongeward. Fondo Educativo Interamericano. Caracas 1975.
- **Yo estoy bien, tú estás bien.** Harris. Ed. Grijalbo. Barcelona 1973.
- **Análisis Transaccional en Psicoterapia.** Berne. Ed. Psique. B.A. 1976
- **¿Qué dice usted después de decir hola?.** Berne. Ed. Grijalbo. 1974
- **Los juegos en que participamos.** Berne. Ed. Diana. México 1974.
- **Hacer el amor.** Berne. Ed. Alfa. B.A. 1975.
- **Juegos en que participan los estudiantes.** Ernst. Ed. Diana. México 1977.
- **Los juegos que juegan los analistas.** Shepard y Lee. Ed. Paidos. B.A. 1976
- **El libro de todos.** James y Jongeward. Fondo Educativo Interamericano. Caracas 1977.
- **Triunfar con todos.** James y Jongeward. Fondo Educativo Interamericano. Caracas 1977.
- **Mujer Triunfadora.** Jongeward y Scott. Fondo Educativo Interamericano. Caracas 1979
- **Manual de A.T.** Blakeney. Ed. Paidos. B.A. 1979.
- **Introducción al A.T.** Kertesz y otros. Ed. Paidos. B.A. 1973.
- **Manual de A.T.** Kertesz e Indunni. Conantal. B.A.
- **Breviario de A.T.** M. Díez Benavides. Ed. Diana. México 1978.
- **Análisis Transaccional Guestáltico.** M. Díez Benavides. Ed. Diana. México 1978
- **En el cielo no hay Adultos.** A. Greer. Ed. Diana. México 1978
- **La Soledad, el temor de amar.** Taner. Cinco Siglos. México 1975.
- **Podemos cambiar.** Ramírez y Escobar. Ed. JEAL. Colombia 1978.
- **El A.T. aplicado a lo religioso.** James y Savary. Ed. Cinco Siglos. México 1975.
- **Alcoholismo.** Una aplicación práctica del A.T. Claude Steiner. Cinco Siglos. México 1979