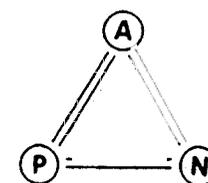
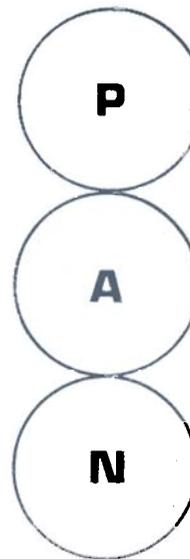


Revista de

ANALISIS TRANSACCIONAL y PSICOLOGIA HUMANISTA



A.E.S.P.A.T.

(R)

C/Santa Susana 34 - 7-2-28033 MADRID
Telf.: (91) 763 94 57

Nº23, 1º CUATRIMESTRE /90. AÑO VIII

600.-PESETAS

REVISTA DE ANALISIS TRANSACCIONAL
Y PSICOLOGIA HUMANISTA

(Boletín informativo de AESPAT)

Edita: AESPAT (fundada en 1978)

* Domicilio social: Santa Susana, 34 - 7º-2ª
28033 Madrid

* Teléfono: 91/763.94.57

* Apdo. Correos: 8.222 - 28080 MADRID

Presidente: Freddy Antonio Bera Bautista
Vicepresidente: José Gutiérrez Valiño
Tesorera: Ana Rosa Villazón Trabanco
Secretaria: Dra. C. Bernia y Pardo de Santayana

Ex-presidentes de AESPAT

- José María Mellado González 78-80
- José Cañero Rojano 80-81
- Antonio Ares Parra 81-82
- Francisco Massó Cantarero 82-84
- Montserrat de la Mata Vila 84-86
- Concepción de Diego Morales 86-88
- Mercedes E. García Vázquez 88-89

Dirección de la publicación:

Es responsable la Junta Directiva de AESPAT a través de:

- Concepción de Diego Morales (en la parte científica)
- Dra. María del Carmen Bernia y Pardo de Santayana (en la parte práctica)
Santa Susana, 34 - 7º-2ª
28033 Madrid
Tel.: (91) 763.94.57 (contestador, en ausencias).

Realización: CONORG, S.A.

Depósito Legal: M-36843-1981

ISSN: 0212 - 9876

R.P.I. nº 1095354 (provisional)

Los editores no se hacen responsables de los contenidos de los artículos.

Biblioteca

SUMARIO	
EL TERAPEUTA Y LA TERAPIA DE LA DEPRESION DESDE EL A.T. Dr. Abraham Botbol	891
HIPOTESIS TEORICA Y REHABILITACION TERAPEUTICA DE LA ESQUIZOFRENIA Dr. Francisco P. del Castillo	899
LA NEGOCIACION DENTRO DEL MARCO DEL A.T. George A. Kohrieser (Conferencia grabada en el IV Congreso Español de A.T., 1988)	905
STRESS Y A.T. EN LA EMPRESA Alejandro Moreno Romero	915
EXPERIENCIA EN LA APLICACION DEL ANALISIS TRANSACCIONAL EN LA FORMACION DE COLECTIVOS EMPRESARIALES Mariano Operé Santillana	919
LIBROS RECIBIDOS Mª Angeles Díaz Velga	923
SUMARIO DE LOS NUMEROS PUBLICADOS (0 A 22, AMBOS INCLUSIVE)	925
LA CATEXIS DE AESPAT Dra. Mª C. Bernia	933

DEPRESION

EL TERAPEUTA Y LA TERAPIA DE LA DEPRESION DESDE EL A.T.

Dr. Abraham Botbol
Socio de AESPAT
Secretario General de A.S.A.A.T.
Argentina

La depresión es considerada el problema de la salud mental Nº 1 en el mundo. Es tan frecuente la depresión que se ha dicho que es el resfrío de los trastornos psiquiátricos. Pero la diferencia estriba en que de un resfrío nadie se muere. En cambio, la depresión puede matar al que la padece.

Por eso, a pesar de todo lo que se ha dicho y hecho, de todo lo que se ha escrito, de todos los Congresos que se han celebrado sobre el tema, a pesar que pareciera haberse agotado los múltiples enfoques para la consideración del problema, nos seguimos reuniendo, exponiendo ideas, posiciones, puntos de vista sobre desarrollos teóricos y formas de tratamiento. Bienvenida sea esta multiplicidad de aportes; mientras la depresión sea una enfermedad, que afectando una saludable forma de vivir insume a la sociedad el altísimo costo de sustraer a millones de personas por años enteros de participar de una vida útil por sí mismo y para la humanidad, el tiempo que emplean los hombres de ciencia en ocuparse, derrotarla nunca será bastante.

Pasaré ahora a comentar cuál es mi experiencia y, en base a la misma, cuáles son mis ideas en el tratamiento de la depresión.

Cuando, hace más de 15 años, tomé contacto con el A.T., descubrí no sólo una teoría de la personalidad, de la conducta y de las relaciones sociales, sino una filosofía de vida de la cual no sólo no me

aparté, sino que más bien la fui enriqueciendo con la integración de otras disciplinas y diversos abordajes extraídos todos desde esa poderosa corriente psicosocial que se ha dado en llamar el Movimiento del Potencial Humano.

Desde entonces hago A.T. sin necesitar hablar una sola palabra de A.T. Lo utilizo como un esquema referencial y de él me valgo cuando analizo la estructura del Yo, los Juegos, el Argumento y los intercambios sociales, aunque de hecho el acto terapéutico, lo vivo como un encuentro existencial en el que pretendo influir positivamente en el paciente para facilitar los cambios que necesita, pero a partir de la persona que soy, independientemente de la técnica o del marco referencial al que me suscribo durante la tarea.

Analizando el proceso terapéutico, durante el transcurso del mismo es posible comprender los diferentes dinamismos que facilitan la instalación de la depresión. Alguna vez puede deberse a la reacción ante un proceso penoso y en este caso, se trata de una respuesta a la que el individuo apela para adaptarse a la situación. Si se trata de la pérdida de un ser querido la depresión forma parte del duelo, la que, si se prolonga, está mostrando una falla en los mecanismos de recuperación del tono vital. Cuando, en otro caso, es la salud física la que está en juego, será importante analizar el punto de partida de este desfase. ¿Fue el terreno depresivo el caldo de cultivo que genera la

pérdida de la salud física y/o esto retroalimenta la depresión que se instala con más fuerza? De cualquier modo y en cualquier forma y variante de depresión, ninguna existe independientemente de la existencia física de la persona. No existe ninguna perturbación mental que no lo sea también del cuerpo físico y la depresión no sólo no es una excepción, sino quizá es uno de los cuadros en que esta verdad es más evidente. Ningún terapeuta debe olvidar este concepto si pretende realizar una terapia global y abarcativa en la que también se integra el cuerpo en el programa de modificaciones y cambios de conductas y estructuras.

Dijimos que es durante el proceso terapéutico cuando mejor se comprende la variable dinámica de la depresión que presenta nuestro paciente. Cuando no es la pérdida de objeto, es la carencia por falta de aporte que la historia vital registra en cuanto sentimientos de afecto, de aceptación o de confianza.

El terapeuta transaccional puede detectar en todo depresivo el punto de partida de posiciones existenciales no OK.

Otra variante dinámica es la existencia en el depresivo de un "otro dominante" pudiendo ser la persona significativa el cónyuge, uno de los padres, un hermano o alguna persona a quien está unido en una relación afectiva.

Cuando no es un personaje el que asume el rol de "dominante" en la vida del depresivo, lo dominante puede ser un objetivo inaccesible, uno y otro pueden ser un suficiente estímulo gatillo para desencadenar y mantener el síndrome depresivo. Me satisface utilizar este término "síndrome" extraído del léxico médico para referirme al cuadro de la depresión.

El terapeuta debe registrar minuciosamente ese conjunto de signos y síntomas, porque sobre ellos habrá de centrarse su accionar.

El paciente relata síntomas que pretende que desaparezcan en el curso del tratamiento, el terapeuta detecta signos que no son denunciados por el paciente, como la actitud corporal, el brillo y dirección de la mirada, el tono de la voz, el arreglo personal, pero que tienen tanto valor como los primeros, y cuya desaparición será el mejor índice de la mejoría y recuperación. El A.T., permite, al terapeuta que lo usa como mando referencial, hacer una lectura ordenada y sistemática del deprimido y emplear estrategias terapéuticas que facilitan, posibilitan y aceleran la mejoría o la cura del paciente. En tanto el deprimido detenta una posición existencial no OK, todos sus estados del Yo se ubican en el circuito negativo. Su P.C. responsabiliza a los otros de sus propios problemas y de los problemas que aquejan al mundo. Nadie merece confianza, nadie es confiable y todos en alguna medida lo han defraudado. El terapeuta debe tener en cuenta este sentimiento del paciente, pues él también cae bajo la iupa inquisidora del deprimido.

Ganarse la confianza del paciente es la primer y más importante tarea del terapeuta. Su P.C. no OK no sólo se dirige hacia afuera; también lo persigue a él mismo haciéndolo sentirse culpable ante cada fracaso, lo cual contribuye a deprimirlo aún más. Cuando catectiza el P.N. no puede menos que hacerlo desde el rol de Salvador. Se hace cargo de los problemas de los otros, y utiliza esta estrategia masoquista para sentirse peor cuando cae en Víctima. Luego su propio P.C. lo persigue mostrándole su fracaso con lo que cierra el ciclo de su Triángulo Dramático. Ante esta autoimagen que el depresivo obtiene de sí mismo, de que todo en él esté mal, el Terapeuta tiene una tarea: hacerle tomar conciencia que hasta el momento no ha sido capaz de quererse y cuidarse y aprender a hacerlo, utilizando técnicas de autoreparentalización. El paciente deprimido posee un Adulto disfuncional mostrando serias

ambivalencias que no son más que producto de contaminaciones. El terapeuta debe estar alerta, y ubicar muy bien su Adulto ante esta situación para poder reformular estas ambivalencias, de lo contrario corre el peligro de ser invadido por un sentimiento de frustración que pondría en peligro el éxito de la terapia.

El estado del Yo Niño, predominante en el paciente depresivo, está al servicio de su doloroso statu quo. La intensidad de la desesperanza del N.A. invita a que los demás se sientan tentados a "salvarlo". Un terapeuta inexperto o quizá desprevenido puede llegar a caer fácil e insensiblemente en alguno de los roles del triángulo dramático.

En la fase inicial del tratamiento, lo más importante es que el Terapeuta logre un contacto exitoso con el paciente. Este a menudo se muestra reticente a establecer un buen contacto. El Terapeuta debe ser un hábil estratega para conducir los primeros contactos usando un P.N. realista, pero no demasiado intenso; por momentos será necesario emitir mensajes desde el Adulto. Si estos mensajes Adultos faltan, el paciente puede sentir que una vez más ha logrado establecer una relación simbiótica que concientiza sus fantasías de dependencia. Por eso, las transacciones desde el Terapeuta deben —ante la desesperanza del paciente— poseer un contenido de compasión, protección, comprensión y reconocimiento.

Puesto que uno de los elementos fundamentales de la terapia transaccional es el contrato —compromiso por parte del paciente por alcanzar una meta concreta referida a un cambio de conducta— el Terapeuta orienta esta terapia inicial a catectizar ese escaso monto de Adulto que a veces el paciente muestra, y desde él, formular un contrato terapéutico. Sabemos cuán aprensivos son los pacientes deprimidos cuando les son propuestos algunos cambios por mínimos que sean. Es necesario un examen minucioso del

contrato para combatir esa manifiesta pasividad que todo deprimido exhibe frente a cualquier compromiso que implique un cambio en su conducta. En este aspecto como en cualquier otro del tratamiento se impone una evaluación de cada caso individual.

Todos sabemos muy bien cuán dificultosa es la terapia del depresivo. Es casi un lugar común decir que tratar a un depresivo ofrece más posibilidades de frustración que las satisfacciones que puede obtener un terapeuta como resultado de su tarea.

Es también un lugar común decir que la terapia del depresivo es difícil, penosa, frustrante y larga cuando —como sucede en la mayoría de los casos— no desertan. Hay una razón que constituye el fenómeno común en toda terapia de la depresión y es la resistencia que ofrece el paciente durante el proceso terapéutico. Cuando decimos resistencia, no nos estamos refiriendo al concepto psico-analítico de oposición al intento de revelación de un contenido inconsciente. Desde nuestro enfoque transaccionalista "resistencia" significa mantener un nivel de dependencia con el terapeuta, reproduciendo un modelo simbiótico en el que el paciente espera obtener del Adulto y Padre del Terapeuta, los cuidados y la satisfacción de las necesidades de su Niño y al mismo tiempo que piense por él.

Como además el Terapeuta es percibido por el paciente como una figura autoritaria que penetra y se entromete en su vida, he aquí una nueva razón y otra forma más de resistir. No desea reproducir una vez más dolorosas experiencias pasadas en que figuras autoritarias le impusieron pautas que amenazaban su supervivencia. Si en aquella oportunidad para sobrevivir apeló a decisiones que en su conjunto conformaron su actual plan de vida, ahora también es el momento de resistir todo intento de sacarlo de ese Plan. Por lo tanto una forma de resistir es no confiar.

Resiste a la entrega, resiste al contacto. El Terapeuta debe ser consciente y sensible a esta resistencia y al rechazo potencial a su figura que esta resistencia conlleva. Para sustentar su resistencia el paciente apela a juegos psicológicos tales como "Si pero...", "Patéenme", o "Pata de Palo", entre otros. Con ellos mantiene su pasividad excluyendo su Adulto a expensas de ser Niño. Ante todas estas manifestaciones de resistencia, una vez más el Terapeuta debe rearmar su estrategia, mostrando un P.N. saludable, generoso, confiable, intentando desarrollar una alianza terapéutica. Superada esta primera etapa del tratamiento, quizá la más ardua, cuya duración es variable según la severidad de la depresión, nos internamos en una fase intermedia en la que el paciente puede comenzar a entender las razones de su enfermedad, al mismo tiempo que el Terapeuta desde otro ángulo investiga las razones puntuales por la que su paciente está viviendo una angustiada situación. Una vez lograda la alianza terapéutica, es posible analizar la Pos. Existencial no OK, y los mandatos del argumento.

La mayor parte de los pacientes depresivos cargan con mandatos tan letales como: "No seas", "No te acerques", "No confies", "No sientas", "No hagas nada", "No disfrutes", "No vivas". Cuando el Terapeuta percibe que el paciente es capaz de catectizar su Adulto, y que este Adulto permite recoger datos, su accionar se centra en alentarlos para tomar nuevas decisiones, basándose en esos datos que el paciente ha logrado ver de sí mismo.

A esta altura del tratamiento el Terapeuta ha conseguido mostrarse y ser visto por el paciente como una figura distinta a la o las personas dominantes con las que era identificado inicialmente, una persona con la que el paciente puede compartir experiencias sin que pretenda dominarlo o controlarlo. Si el Terapeuta usa toda su potencia, si sabe cuándo y cómo dar

Permisos, y maneja cuidadosamente la administración de la protección, la simbiosis con el Terapeuta vivida inicialmente por el paciente irá disolviéndose en la medida en que éste comienza a desengancharse de las maniobras del Niño Adaptado e inicia a ensayar gradualmente a un renacido P y A.

No todos los pacientes portadores del síndrome depresivo son pasibles de someterse a las técnicas de la terapia de Redecisión desarrolladas por los Goulding. Quienes mejor se avienen a ella son los pacientes medianamente deprimidos pues poseen un mejor funcionamiento cognitivo y en menos tiempo logran comprender el proceso por el que están atravesando. El uso de la técnica de Redecisión puede emplearse cuando es evidente y el paciente ha concientizado que se encuentra en un impasse de su proceso vital, especialmente lo que los Goulding denominan impasse de tercer grado. Recordemos que un impasse de primer grado es un impasse entre el estado del Yo Padre y su Niño y está basado en los contramandatos, es decir, en aquellos mensajes restrictivos que emitidos desde el estado Padre de los padres impiden el crecimiento y la ductilidad. La redecisión debe hacerse desde el Adulto del Niño libre enfrentándose con el Padre del padre real en un ejercicio de "silla vacía".

En el impasse de segundo grado, el Pequeño Profesor toma una decisión en respuesta a un mandato, no a un contramandato. La Redecisión debe hacerse desde el Adulto del Niño y también desde el Padre del Niño, que aprobarán la redecisión después que el paciente haya logrado recrear un nuevo Padre para sí mismo. Y por último el impasse de tercer grado, que es el que nos interesa detectar en el proceso terapéutico del paciente deprimido. Repetimos, el paciente debe estar consciente que se encuentra en ese impasse antes de emprender la tarea de la redecisión.

Un impasse de tercer grado es aquel en el cual el paciente sigue sintiéndose como siempre, cualquiera sean las cosas que sienta.

Por ejemplo: un paciente frente a la baranda de un balcón de un 10º piso mira el vacío y se cuestiona: "Me tiro", "No me tiro", "No quiero vivir", "Si quiero vivir". Decide por último desobedecer el mandato "No vivas", da media vuelta y cierra la ventana terminando el impasse de segundo grado. ¿Terminó su depresión? Probablemente no. Seguirá sintiéndose desvalorizado, y como siempre lo ha sentido; con una baja autoestima. El no cree que estos sentimientos de no valer son el resultado de mandatos parentales y de una decisión que una vez hizo para aceptarlos como ciertos. El sigue creyendo que él es así, que nació así, que es una forma natural de ser suya.

En estos impasses de tercer grado los mandatos fueron emitidos tan tempranamente o en una forma no verbal que el paciente no es consciente de que le fueron dados. Aunque el paciente no lo vivía así, el Terapeuta sabe que el mandato existió y la decisión fue hecha. La tarea a emprender será poner frente a frente las dos partes del Pequeño Profesor: la del circuito OK, el Pequeño Profesor del Niño Libre y la del Pequeño Profesor del Niño Adaptado. El primero puede intuir que existe una nueva y distinta manera de ser. La tarea consiste en un doble monólogo ya que la realizan dos partes de un mismo estado del Yo. El monólogo es Yo-Yo a diferencia de los diálogos TU-YO usado en los impasses de 1º y 2º grado. Insistimos, en los impasses de tercer grado, el paciente cree que siempre ha sido así, desvalorizado, torpe, inútil, inadecuado, incapaz, y para trabajar sobre este impasse, el terapeuta invita al paciente que ya concientizó esta situación a que se ponga en contacto con los dos aspectos opuestos que hay en su persona: "Yo soy el que no vale", "Yo soy valioso", "Yo soy

el que no se divierte", "Yo soy el que disfruta". Al hacer este tipo de vivencias y experimentos que se es valioso o que es capaz de disfrutar produce una excitación movilizadora que apunta al comienzo del cambio. De aquí a rededir el dejar de actuar, la conducta que parecía era un atributo de toda la vida, hay pocos pasos.

Son los pasos que separan un estilo de vida dependiendo no OK, a la libertad y autonomía personal.

Creo que las técnicas de Redecisiones son una herramienta útil que el Terapeuta debería manejar y aplicar cuando el grado de depresión lo permite. Por eso en los pacientes severamente deprimidos, y por lo tanto, menos motivados para cambiar, las Redecisiones deben postergarse prudentemente hasta que el grado de intensidad de la depresión disminuya y las hagan entonces aconsejables, mientras tanto el Terapeuta podrá apelar al análisis del manejo que el paciente hace de la economía de caricias, siguiendo la terminología de Steiner. Entrenarlo en adquirir la destreza de dar y recibir caricias positivas, al mismo tiempo que tomar conciencia de por qué han alimentado hasta ahora sentimientos de desvalorización y de falta de autoestima será una de las metas del Terapeuta, hasta que logre atravesar las poderosas barreras de las resistencias que impiden al paciente producir cambios mínimos en su conducta.

Generalmente los pacientes depresivos cuestionan la validez de la autoestima, descalificándola y descalificándose. Su preocupación, si es que alguna vez algo les preocupa es que cuidarse, quererse, protegerse a sí mismo es caer en el pecado de egoísmo. El Terapeuta debe derribar contundentemente las bases de esta argumentación dando al paciente el permiso de quererse y atender sus necesidades, como paso previo a su crecimiento emocional.

Uno de los fantasmas que constantemente asoman en la mente del Terapeuta, cualquiera sea el grado de depresión que está tratando, es el del suicidio de su paciente. Ya sean latentes, ocultas o manifiestas, frente a las tendencias suicidas, el Terapeuta debe tomar severas medidas de emergencia. Debe recordar, para evaluar los riesgos de un suicidio, que si el paciente depresivo conserva alguna salida externa para sus agresiones el riesgo es menor. Un depresivo que no muestra agresión alguna dirigida hacia el exterior corre serio riesgo. La bronca es una válvula de seguridad contra el impulso asesino dirigido contra sí mismo. Por eso es importante que el Terapeuta pueda detectar el grado de interés que el paciente muestra hacia su figura. Si no muestra ningún interés el riesgo de suicidio es severo. Si muestra hostilidad hacia el Terapeuta el riesgo es menor o nulo.

Esto no quiere decir que el Terapeuta debería estimular la aparición de sentimientos agresivos, pero sí, la maniobra terapéutica debería consistir en ayudar al paciente a elaborar sus sentimientos más tolerables y luego los intolerables. Quizá la estrategia, en algunos casos sea la exigencia terapéutica de celebrar el contrato de "No matarse" como condición para iniciar o proseguir la terapia, asegurando al paciente un lugar para habitar donde pueda ser protegido de sus tendencias suicidas. Me atrevo a decir que estas estrategias dentro del plan terapéutico de prevención del suicidio del paciente no son las únicas ni las mejores. Puesto que no hay dos pacientes deprimidos que sean iguales, no existe la terapia específica para resolver la situación; sí hay muchas y su aplicabilidad depende del paciente y del Terapeuta que la pone en acción. Aún así, y a pesar de todas las precauciones que puedan tomarse, hay situaciones en que el paciente deprimido lleva a cabo el beneficio final de su argumento y cumple el mandato quitándose la vida. En esta

instancia el Terapeuta debe tener claros hasta dónde llegan las consecuencias de su responsabilidad personal. Debe revisar las fantasías que tiene sobre su potencia que no es su omnipotencia, su rol de facilitador del proceso de cambio, que no es ser "Salvador" y aún así aceptar que no puede salvar a todos los pacientes.

En la fase última del tratamiento, de aquellos pacientes que lograron sortear el riesgo del suicidio, en esa fase crítica que a veces se produce en el momento en que están saliendo del período más profundo de la depresión, y esto es obvio ya que la profundidad del síndrome los paraliza al punto tal de carecer de la energía suficiente para decidir y producir el acto suicida, en esta fase última del tratamiento, decíamos, el principal objetivo que se traza el Terapeuta es promover el "awareness" de aquellos eventos del pasado que invalidaron al paciente y le limitaron las opciones para manejar eficientemente su vida de relación. A esta altura del tratamiento el Adulto es capaz de activarse y tomar la ejecutividad del Yo, avalado por un P. Nutritivo y a la vez permisivo.

Resumiendo y sintetizando, la principal preocupación del Terapeuta como objetivo final de su tarea es lograr que su paciente se recupere lo mejor posible de los estigmas emocionales ocurridos en el pasado, pero que siguen operando con mayor fuerza en el presente. En última instancia el mensaje inherente en toda terapia de la depresión es que la vida merece ser vivida.

Me parece que a lo largo de esta exposición he empleado abusivamente de conceptos sobre técnicas de psicoterapia, dando la sensación de ser un Terapeuta acollorado a una técnica de la que hace profesión de Fé, sintiéndola como la panacea redentora de una grave enfermedad del psiquismo y la conducta humana. Nada más lejos de la realidad. Quizá los próximos conceptos que voy a

exponer parecerán demostrar que borro con el codo lo que escribo con la mano. Una eminente transaccionalista Jacquie Schiff publicó hace un tiempo un trabajo sobre las condiciones de lo que es ser un buen terapeuta y decía que debe dominar la técnica, ser un buen artesano y poseer una cuota de amor, enfatizando la importancia de estos tres parámetros en el orden en que los mencionaba. Para ella lo más importante era el dominio de la técnica, en segundo lugar el artesanato para aplicarla y por último la capacidad de mostrar amor aunque descalificando en alguna medida esta última variable ante la presunción de posibles carencias afectivas del terapeuta que las canaliza a través de sus pacientes. Mi disenso es total. Creo más aún, creo que una terapia basada en el Análisis Transaccional como una teoría de la personalidad y de la conducta, o basada en cualquier otra línea ideológica que se efectúe centrada principalmente en la técnica, representa un verdadero peligro para el paciente, y es innegablemente iatrogénica. No puedo dejar de hacer mías las palabras de un brillante colega brasileño, el Dr. Roberto Crenna cuando dice: "Cuando nos centramos en la técnica, podemos parecer más científicos, podremos parecer peritos en procedimientos y rituales y nuestro discurso puede parecer más objetivo, tal vez más elegante, más doctoral. Admito que impresionamos más. Pero impresionar no es suficiente para que una persona sea un buen agente de cambio y de salud mental" y continúa "considero alienado al analista transaccional que sólo conoce los instrumentos del A.T. que no parte de una indagación básica del mundo, ni de una visión humanística, y cuya ausencia de conciencia social lo coloca al servicio de una ingeniería de la conducta exploradora y deshumanizada".

Orgullosamente proclamo mi postura de siempre. Cada encuentro que mantengo con otro ser humano, cuando éste se da en mi rol profesional, se centra en la

persona que es el otro, más que en el etiquetamiento de su patología. En cada encuentro, que como terapeuta, vivo con otro ser humano, deposito entre ambos una relación que apunta a ser transformadora, plena de sensibilidad, de empatía, de aceptación, olvidándome de ubicar en qué capítulo del DSM, se describe con frialdad glacial la angustia que atormenta al otro de nuestro binomio YO-TU. En cada encuentro que como terapeuta vivo con otro ser humano que recurrió a mí en busca de ayuda, me importa su salud total, él como totalidad, me importa centrarme en mi actitud como factor de curación, en mi yo terapeuta como droga curativa, me importa considerar a toda su persona como un sistema dinámico, como un campo energético que es parte de la energía Universal.

En cada encuentro que vivo como terapeuta con otro ser humano pretendo que se dé una resonancia entre ambos para que se transforme en un verdadero encuentro auténtico entre seres humanos, que genere una atmósfera especial de apoyo. En cada encuentro que como terapeuta vivo con otro ser humano, vivo un estado de intensa comunicación consciente, concentrándome en la experiencia del paciente y considerando todas sus expresiones verbales y no verbales a partir de una posición de empatía y respeto incondicional.

Después de eso, es posible que aplique alguna de las técnicas que conozco.

Dr. Abraham Botbol
Rivadavia, 3561 - 8º - 44
1204 Buenos Aires
(Argentina)

RESUMEN

- Se mencionan algunos de los mecanismos psicodinámicos de la depresión, focalizando su lectura desde el A. Estructural, el Análisis del Argumento y las transacciones.
- Se mencionan las diferentes fases del tratamiento (inicial, intermedia y final); las características que presenta el paciente en estas etapas. Se hace referencia a la estrategia del terapeuta en esas diferentes fases. Se menciona la técnica de redecisión aplicable en la etapa intermedia. Se destaca la importancia de la valoración de la economía de caricias en el paciente deprimido.

Se hace referencia a las tendencias suicidas, al riesgo inminente y las técnicas terapéuticas empleadas ante esa situación.

Se menciona el curso evolutivo del tratamiento y las modificaciones que ocurren en los distintos estados del Yo. Se destacan los objetivos finales en la etapa última del tratamiento y las técnicas aplicables. Se hace hincapié en la importancia relativa del uso de técnicas específicas, priorizando la personalidad del terapeuta y su postura humanística.

HIPOTESIS TEORICA Y REHABILITACION TERAPEUTICA DE LA ESQUIZOFRENIA

Dr. Francisco P. del Casale
Argentina

La personalidad es la resultante de la interacción entre la programación genética y la programación social. El programa genético, se expresa en dos niveles diferentes de energía: diferenciada–instintiva e indiferenciada–motivacional. El trabajo instintivo es en su mayor parte inconsciente y los instintivos se satisfacen, en general, desde el nacimiento hasta la muerte. Algunos son condicionados y adecuados en su expresión a ciertas normas sociales como son el instinto sexual y la alimentación. Otras veces por un entorno desfavorable son reprimidos o desviados, generando diferentes tipos de neurosis. Sin embargo, lo más condicionado y reprimido por la sociedad es lo motivacional. Este tipo de energía apunta al desarrollo psicosocial del individuo, mientras que los instintos apuntan al desarrollo biológico y morfológico y al mantenimiento homeostático.

Las motivaciones básicas son tres: de Conocimiento, de Pertinencia y de Afirmación del Yo. Estas a su vez, son precedidas por una cantidad de motivaciones llamadas gregarias, que facilitan su desarrollo.

Los instintos comienzan a manifestarse intrauterinamente, mientras que las motivaciones lo hacen a partir del tercer mes de vida, con las reacciones circulares primarias de Piaget. Esta es una motivación gregaria de conocimiento.

La personalidad consta de dos sistemas: uno positivo y otro negativo. Cada uno de los sistemas se expresa en tres modos diferentes: emocional, intelectual y valorativo. La diferencia consiste en que desde el **sistema negativo** las emociones son falsas y generan conductas falsas.

El proceso intelectual se realiza a partir de informaciones insuficientes, suposiciones, prejuicios negativos e informaciones erróneas, por lo tanto, aunque su razonamiento es correcto arriba siempre a conclusiones falsas (base de los delirios). Lo valorativo se basa en juicios críticos erróneos que generan actitudes agresivas, intimidatorias, manipulativas, abandonónicas, desprotectoras, sobreprotectoras, desvalorizantes, etc.

Al aspecto emocional lo llamamos Estado del Yo Niño Adaptado, al intelectual Adulto Defectuoso y al valorativo Padre Crítico Negativo.

Desde el **sistema positivo** las emociones son auténticas y por lo tanto las conductas derivadas son adecuadas. Esto conforma el Estado del Yo Niño Adecuado. Los procesos intelectuales siempre son realistas y arrancan de premisas correctas, por lo tanto las conclusiones también lo son. Este es el Estado del Yo Adulto.

El aspecto valorativo se apoya en los conceptos del Adulto. Por lo tanto, son actualizados y adecuados. Las conductas son protectoras, orientadoras, afectuosas. Ese Estado del Yo es el Padre Positivo.

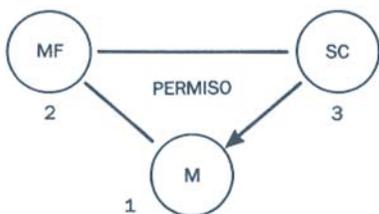
Génesis de los Estados del Yo

A partir de una expresión emocional del chico, puede ocurrir que el entorno, en este caso mamá o papá, lo acompañen, lo orienten adecuadamente, permitiendo de esta manera la estructuración de esa emoción en la personalidad.

Por ejemplo: alrededor del año de edad, por maduración neurológica, el chico siente la necesidad de curiosidad. Esta es la motivación de curiosidad, gregaria de la de conocimiento. El modo de expresarla es tocando todo lo que encuentra a su alrededor y llevándose a la boca, que es el modo de conocer en esa época de la vida.

Frente a esta situación, los padres ponen a su alcance cosas que puede tocar sin correr ningún riesgo. Es decir, cosas que si se caen no se rompen y por lo tanto no lo lastiman. En este caso, el medio le es favorable y le permiten estructurar la motivación de curiosidad. De ser coherente la conducta paterna, en el futuro esta curiosidad se registrará como un permiso para ser curioso.

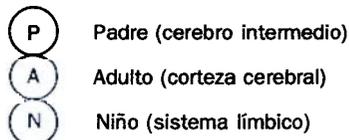
1. Motivación
2. Medio Favorable
3. Satisfacción y cambio



Esquema 1

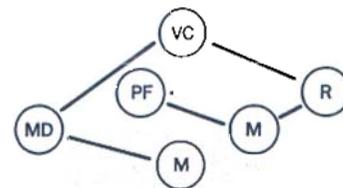
Frente a las conductas paternas, el chico tiene varios registros que son:

1. **El cerebro intermedio:** graba acríticamente a las figuras paternas en su totalidad. Esto va conformando el Estado Yo Padre.
2. **El sistema límbico:** graba las reacciones emocionales frente a las conductas paternas placenteras en este caso. Va desarrollando el Estado del Yo Niño Adecuado.
3. **La corteza cerebral:** graba los conocimientos que puedan derivar del comportamiento paterno y de sus propias experiencias, y va desarrollando el Estado del Yo Adulto.



Esquema 2

Si en cambio se diera que frente a la conducta exploratoria del chico, los papás reaccionaran agresivamente, si retiraran todos los objetos existentes sin reemplazarlos por otros o que tuviesen cualquier tipo de actitud que entorpeciera la expresión de la motivación de curiosidad, el chico se sentiría mal. Insistiría en querer expresar esa necesidad de curiosidad dado que la motivación no se agota y pugna siempre por estructurarse, por lo tanto el chico insiste. Esto puede ser interpretado por los papás como capricho y pueden llegar a castigarlo. Si esto que sucedió se repitiese, conformaría el circuito motivacional negativo que consiste en: motivación-medio desfavorable-vivencia catastrófica-mandato. Circuito estereotipado negativo.



Esquema 3

En M el chico expresa la motivación genuina, en MD el medio le es desfavorable. Este hecho lo asusta, lo hace sentirse amenazado y lo angustia VC. Para evitar sentir esta angustia no lleva adelante la motivación e instaura el mandato M (no seas curioso). Como la energía genética no se agota con la represión, sigue pujando y el chico ensaya nuevas conductas con la fantasía de desahogarse. Cuando el medio acepta una de esas conductas, la instaura sustituyendo a la motivación genuina, en este ejemplo de curiosidad. Así instaura el circuito estereotipado negativo conformado por una motivación falsa y un permiso falso. A partir de aquí cada vez que el chico sienta la necesidad de curiosidad, automáticamente realiza las conductas del circuito negativo. A estas conductas y a las emociones pertinentes que son sustitutas, falsas y estereotipadas las llamamos rebusques y son los que imprimen el carácter neurótico.

También se irán estructurando los Estados del Yo como consecuencia de esas conductas; se incorporan las figuras de los padres represores, descalificadores, desprotectores, conformando el Estado del Yo Padre Crítico Negativo. Se graban las experiencias negativas de los papás y de su propia conducta, conformando el Adulto Defectuoso y registra las emociones falsas y negativas, conformando el Niño Adaptado.

Cada motivación estructurada conforma el crecimiento y desarrollo de la personalidad. Cada motivación reprimida produce una

mutilación de la personalidad. Cuantas más motivaciones se estructuran, mejor desarrollo se logra, mientras que cuantas más se reprimen, más deterioro se produce en la personalidad.

La Terapia Refocalizadora se propone descubrir las motivaciones frustradas del pasado y lograr su realización dentro de las posibilidades reales actuales.

Hipótesis teórica de la Esquizofrenia

Desde el punto de vista de la Terapia Refocalizadora y Transaccional, la esquizofrenia es una enfermedad que se desarrolla a partir de una "Marca genética" y un entorno facilitador. Teniendo en cuenta la definición de la personalidad desde nuestro punto de vista, las personas que desarrollan esta enfermedad no son otra cosa que la resultante de la interacción entre su programa genético y su entorno facilitador.

A pesar de la marca genética, no todas las personas que la tienen desarrollan la esquizofrenia. Para lograrlo necesitan el medio desfavorable. Sostengo la idea de la marca genética por varios motivos:

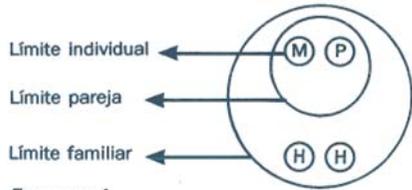
1. Por las características previas de personalidad. Todos aquellos que han desarrollado una esquizofrenia tenían rasgos comunes en cuanto a su personalidad.
2. En los diferentes países, con las diferentes culturas, esta enfermedad se manifiesta de la misma manera, según las diferentes formas clínicas.

Características de la familia normal

Una familia sana se caracteriza por tener bien definidos los roles y la individualidad de sus miembros. Los espacios vitales de cada uno son respetados y los límites conservados.

Por ejemplo: papá y mamá tienen cada uno su espacio vital que les permite conservar su individualidad (esquema 4), a su vez instauran otro límite que es el límite de pareja. Este no es invadido por nadie, ni por los hijos, ni por los padres. Cuando tienen hijos, estos padres invaden en un principio, el espacio vital de los hijos, éstos son totalmente dependientes, por lo tanto este proceso es normal.

Lo importante es que a partir de los dos años, los papás empiezan a retirarse de ese espacio vital, permitiendo que sus hijos vayan conformando su límite individual. Esta familia finalmente elabora el límite familiar propio, así cada vez que ese límite es amenazado por algún factor, los miembros de la familia se unen conformando un "grupo de combate".



Características de la familia esquizofrénica

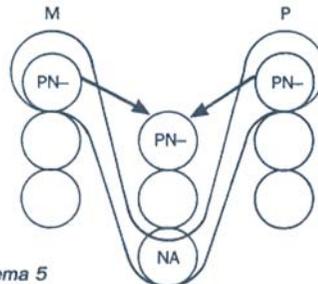
En estas familias no existen los límites, por lo tanto no hay individualidad en sus componentes. Conforman la familia múltiple simbiótica, quiere decir que cada uno está en simbiosis con el otro. Lo que facilita esta múltiple simbiosis familiar, es el hecho que ninguno de ellos tiene la personalidad bien desarrollada y estructurada.

Algunos usan predominantemente el Estado del Yo Padre sobreprotector y desvalorizante (madre y/o padre) y otros usan el Estado del Yo Niño Adaptado (hijos). De esta manera el hijo no "crece" porque los papás hacen por él lo que debería hacer por sí mismo. Esta

vinculación permite que los papás canalicen sus propios malestares sobre el "hijo elegido" que va cediendo poco a poco hasta realizar el brote.

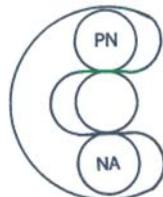
¿Por qué se brota?

En esta relación múltiple simbiótica (simbiosis transaccional) (esquema 5), papá y mamá usan su Estado del Yo negativo para proyectar sus propios miedos, incapacidades, desvalorizaciones, agresiones, sobre el Niño Adaptado del hijo. Este, frente a estas actitudes de los papás se siente cada vez peor, siente deseos de alejarse pero no puede. A su vez siente rabia por lo que los padres hacen con él, pero los necesita. Sin embargo llega un momento que por no soportar más esas proyecciones paternas, rompe la simbiosis transaccional y se retira del perimundo, conformando la "simbiosis estructural"... hace el brote.



Esquema 5

En la simbiosis transaccional, de vez en cuando se conectan con el sistema positivo, por eso pueden sobrevivir, mientras que en la simbiosis estructural, el individuo bloquea totalmente su sistema positivo.



Esquema 6

Es por este motivo que en este Estado se da toda la producción psicótica del enfermo.

La simbiosis estructural se da entre el Estado del Yo Padre negativo y el Niño Adaptado (Esquema 6). Excluyendo además el sistema positivo y también el Adulto Defectuoso. Es por eso que los trastornos del pensamiento y del lenguaje tienen esas características. La simbiosis estructural consiste en encerrarse dentro de sí, desconectándose del perimundo ('autismo').

Debido a que en su Estado del Yo Padre tiene incorporadas las figuras paternas con todos sus afectos negativos, lo que el paciente hace, es repetir a través de diálogos internos entre su Estado del Yo Padre y su Niño Adaptado, los mismos mensajes que recibió de sus padres externos. Estos diálogos internos constituyen las alucinaciones auditivas. La disgregación del pensamiento es debido a la exclusión del Adulto, único Estado del Yo capaz de organizar el pensamiento. Esto se debe a que posee capacidad del pensamiento abstracto y conceptual. Mientras que el Niño piensa concreta y mágicamente. Además el paciente esquizofrénico en el brote regresiona a edades infantiles entre 1 y 3 años, donde el pensamiento es aún pobre, así como el lenguaje.

Las alucinaciones cenestésicas, para mí, no son tales, sino que son ilusiones. Confunde los estímulos producidos por el meteorismo, con animales o cosas que tiene en su abdomen. Estas ilusiones se deben al hecho de que no pueden elaborar sus sensaciones en apercepciones. Falta el Adulto que se encargue de esta labor.

El Niño Adaptado puede funcionar como Sumiso y Desvalido, como Contrera y Opositor y como Vengativo. Estas modalidades se forman en la simbiosis transaccional, cuando los papás funcionan como sobreprotectores, desvalorizantes y culpógenos, favorecen en el hijo la formación del Niño Adaptado Sumiso.

Cuando actúan desafiantes e incrédulos, promueven al Niño Contrera y Opositor y cuando son injustos y castigadores, generan al Niño Vengativo. Estos modos de ser del Niño Adaptado pueden ser catectizados simultáneamente en cuanto a lo emocional, no así en las conductas. Por este motivo la explicación de la ambivalencia afectiva está dada por la catectización simultánea del Niño Adaptado Sumiso y el Niño Adaptado Vengativo. Esto no es amar. En realidad el psicótico no tiene capacidad de amar, por lo tanto no creo que la ambivalencia afectiva se trate de amor y odio, sino que se debe a la obediencia y pasividad interpretada como bondad y a la actitud vengativa interpretada como odio.

Motivaciones frustradas

Las motivaciones que son reprimidas y desviadas pertenecen en primer lugar a la Afirmación del Yo y en segundo lugar a la Pertinencia. La motivación de conocimiento sufre la consecuencia del brote al instalarse el defecto esquizofrénico, pero **no es atacada antes del mismo.**

En el área de la afirmación del Yo las motivaciones frustradas son; entre los 12 a 18 meses la motivación de **presencia**: esta **prematura** motivación frustrada forma la base de la timidez de la personalidad esquizoide. A los dos años de edad aparece la motivación de **"ser diferente"**. Este ser diferente apunta al logro de la individualidad. Una marcada exigencia del medio sobre esta motivación o una actitud represora, conformará el mandato "No seas tú mismo", base de la despersonalización del paciente.

A los 3 años de edad se refuerza este mandato por dificultar la madre, el comienzo de la separación de la **"simbiosis materna"**. Esta simbiosis se perpetuará en esa relación impidiéndole decidir por sí mismo.

A esta misma edad surge la motivación de ser importante, ésta no se reprime pero se condiciona; "serás importante sólo si eres obediente, bueno y sumiso".

A los 5 años se da la necesidad de saber acerca de sí. Por eso pregunta.

Si estas son **descalificadas** y no permite adquirir la "conciencia de sí".

Entre los 5 y 7 años las motivaciones más reprimidas son las de ser **preferido y destacarse**.

Entre los 7 y los 10 años se reprime la motivación de **ser independiente**.

A los 12 años la incorporación de "los valores".

Entre los 12 y 13 años comienza a afirmarse la motivación de la **afirmación del yo**. Si las motivaciones gregarias han sido frustradas, podría desencadenarse el primer brote.

Motivaciones Gregarias de la Pertinencia

Al nacer: ser aceptado, reconocido, acariciado físicamente.

El paciente esquizofrénico es un gran carente de caricias físicas.

6-18 meses: ser acompañado en sus juegos por parte de sus padres.

18-24 meses: jugar con otros chicos. La represión de esta motivación traería serias dificultades para la incorporación a los grupos. "**Ser escuchado**".

Entre los 3 y 5 años las motivaciones que se reprimen son: ser aprobado y participar.

Entre los 5 y 7 años el de "tener un amigo". La represión de esta motivación refuerza la dificultad de pertenecer a los diferentes grupos.

Entre los 7 y 10 años la motivación de "pertenencia" y la de "compartir".

A los 15 años la motivación de pertinencia.

El Dr. del Casale es Director de la Escuela Argentina de A.T. y Terapia Refocalizadora y miembro docente de la ITAA.

Dr. del Casale
Rondeau 3077
1261 Buenos Aires
Argentina

LA NEGOCIACION DENTRO DEL MARCO DEL A.T.

George A. Kohrieser, Ph. D.
Clinical Psychologist
Ohio (U.S.A.)

Voy a tener la oportunidad de presentar mis ideas sobre la negociación desde un panorama general. Lo voy a hacer desde el teórico del Análisis Transaccional y principalmente desde todo el marco: cómo tratar el conflicto y cómo negociar.

El A.T. es una de las opciones principales para tratar este conflicto y para comprender cómo funciona realmente la negociación.

Creo que también es importante saber cómo los seres humanos creamos apegos, porque muchas veces, durante el proceso de la negociación, el problema es cómo conseguir que el sujeto deje algo a lo que realmente está apegado. Pongamos algunos ejemplos: a veces negociar algo, como vender una casa. El problema del dinero es menor que el problema de soltar la casa a la que estás unido o el dolor de mudarte.

Vean el conflicto entre dos personas tal como se da en una situación de rehén; a menudo buscas las raíces de alguien a quien se tiene como rehén para entrar en el proceso de cómo separarte. Voy a presentar esto como panorama general. Prácticamente, si miramos la negociación podemos entender parte de lo que significa en su significado: raíz viene del latín y significa "decir no". Esto es por lo que si no tienes una buena autoestima no serás un negociador, estarás demasiado dispuesto a ceder. Si, por otro lado eres demasiado independiente, las relaciones no cuentan, puedes decir no, lo que sería

demasiado, por lo cual se requiere un equilibrio.

En una negociación, primero deberás identificar el problema. Muchas personas tienen problemas en la negociación porque están negociando algo distinto del problema. Si hace demasiado frío en esta habitación y no quieres negociar otra cosa que no sea la temperatura, puedes irte por las buenas: "...tú deberías saber que yo lo que quería era más calor..." o cualquier otra causa en relación a la historia de la relación. Y, **segundo**, es separar a la persona del problema.

El error más grande en la negociación es cuando no se separa la persona del problema. En otras palabras: "No me gustas..." o "...quiero que tú seas diferente... quiero que tú hagas algo para mí...".

Es ahí donde en una relación de negociación mucha gente se queda atascada. La tercera parte es crear el vínculo; incluso en el caso de que sea tu peor enemigo, tu interés está en negociar y la base de eso es sencilla: crear el vínculo y/o la relación.

Por ejemplo: en la negociación de armamento en Ginebra, que durante muchos años presentó problemas. El año pasado incluyeron una nueva estrategia: antes del desayuno se encontraban informalmente para hablar sobre intereses mutuos, tales como poesía, esquí o cualquier otra cosa, excepto de armamento.

El objetivo, incluso con el enemigo, es crear una relación. La cuarta parte de la negociación consiste en clarificar cuál es tu interés, tus necesidades, cuál es tu deseo.

Un policía, por ejemplo, al cual podemos enseñar estas técnicas, tiene que ser capaz de hablar a aquellos que tienen el problema y una de las cosas es que sea capaz de escuchar cuáles son sus intereses y como policía comunicar cuáles son las suyas.

Si eres un simple terapeuta y estás discutiendo que el cliente ha perdido una sesión, puedes utilizar el vínculo y luego decir: "te has equivocado, tienes que venir". O lo puedes enfocar en lo que es tu interés, por qué quieres que esta persona venga a tiempo o si estás negociando un contrato.

Lo más importante es comunicar cuál es tu interés y cuál es tu necesidad y de ahí se comienza a crear opciones. La negociación está basada en una filosofía básica: que quieres mantener la relación y la relación se puede mantener si podemos encontrar suficientes opciones para esa relación para que yo tenga lo que yo quiero y tú obtengas lo que tú necesitas, cuando miras esas opciones empiezas a crear un objetivo y te mantienes dirigido a ese objetivo. "Yo quiero trabajar en esta empresa... quiero ofrecer tal cosa... y si tú aceptas eso, es lo que tú obtendrás y buscas la ganancia mutua incluso si es tu peor enemigo". Recordaréis que en las negociaciones para terminar la guerra del Vietnam, en París, negociaron durante 11 meses acerca de en qué clase de mesa iban a emplear. Finalmente trajeron por avión una mesa redonda enorme, para que todo el mundo se pudiera sentar en círculo y hubiera una ganancia mutua.

Mientras estés hablando a tu peor enemigo tienes que minimizar el peligro de matar. En una negociación con rehenes se aplican los mismos principios. La negociación se

debe establecer en círculo, buscar el interés de la otra persona y continuar buscando opciones para que haya una ganancia mutua.

La mayor parte de nosotros crecemos en nuestras familias sin aprender cómo negociar. ¿Cuál es la forma más corriente con que se resuelven los problemas en la familia? ¿Quién es el más poderoso? ¿Quién domina? Por lo tanto es por eso que muchas personas tienen pocas habilidades para negociar o ser muy blando, tener mucho miedo y nunca expresar lo que necesitan en una negociación.

Ahora quiero introducir esto en el contexto de la teoría del acercamiento. Para comprender el ciclo del apego y saber llevar la negociación es muy importante saber por qué si dejas algo, tienes que hacer un proceso de duelo sobre todo si ese algo que dejas es muy importante. Para comprender el apego tiene que comprender la proximidad. La definición en realidad es lo que te empuja hacia la proximidad y ésta es muy poderosa. Biológicamente puede estimular tanto como doscientas hormonas en el cuerpo humano. Psicológicamente crea un sentimiento de pertenecer muy fuerte o incluso espiritualmente en conexión con la vida, con Dios y como quieras... y podemos acercarnos, estar próximos a personas, animales, lugares, casas, a una meta u objetivo, sueños, a un momento de nuestra vida, a partir de nosotros mismos. Por ejemplo, la confianza, competencia, etc.

Hay todo un sistema de acercamiento más allá de las personas. Estos apegos nos calman. Están haciendo muchas investigaciones con los ositos; un niño sujetando un osito, puedes encontrar en él cambios en 80 ó 90 hormonas en su cuerpo. Y eso, sólo sujetando un osito. De este apego surge el vínculo que es el intercambio de energía. Puedes estar vinculado y tener unas experiencias físicas muy profundas. De hecho necesitamos

tener algún tipo de vínculo para estar vivos y puedes tener apego sin vínculo. Por ejemplo dos personas pueden estar cerca y no intercambiar mucha energía o puedes tener acercamiento con vínculo. De aquí surge que en la separación sea tan doloroso. Todo acercamiento, sin excepción, lleva a la separación. Y esto es lo que mata. La gente muere todos los días cuando pasan por procesos de separación. La separación abre la experiencia del duelo. Este es un fenómeno de los mamíferos, no sólo de los humanos. Todo mamífero tiene acercamiento, todo mamífero siente el duelo y el duelo abre paso a un nuevo acercamiento, un nuevo sistema de consuelo.

Hace unos seis meses tuvimos un caso de rehén muy descriptivo: un hombre cuyo principal objeto de apoyo era un perro. Su perro salió corriendo en la calle y le atropellaron. El hombre salió detrás del perro y al verlo comenzó a llorar y los niños que le vieron se reían de él, se burlaban.

El se volvió rabioso, cogió tres rehenes, se los llevó a su casa. Llamaron a la policía y comenzó la negociación. Tardaron como diez horas para que soltará a los rehenes y otras ocho horas para que saliese él. No murió nadie pero la policía utilizó un proceso de ayudar a establecer un vínculo con este hombre y buscar una forma para que saliese.

Hubiese sido muy fácil una vez que salieron los rehenes utilizar gases lacrimógenos y cuando saliese él, dispararle. En un 85% de situaciones de este tipo, si negocias puedes salvar vidas.

Tengo que dar todavía una situación de rehén donde el duelo o separación está detrás de ella. En vuestro país, en el País Vasco, mirar los sentimientos de pérdida de país, apego a la Historia. O en Irlanda o en el Medio Oriente. La O.L.P. es un pueblo sin un país, con cientos de años, con muchas pérdidas de vidas detrás de

ellos. ¿Sabéis cómo entrenan a los terroristas para que estén desaparegados, para que no quieran establecer vínculos de nuevo? Una de las formas en que lo hacen es buscar a un bebé que esté muerto, lo decapitan y luego juegan al fútbol con la cabeza del bebe.

El objetivo es crear separación, desapego, para que no se sientan vinculados a los seres humanos o incluso cogieran a un bebé enfermo, apunto de morir y como ejercicio enseñarles cómo matar a ese bebé y no sentir nada. Es por eso que la negociación con los terroristas es tan difícil.

Por último, en las Líneas Aéreas Kuwaities, en que secuestraron un avión, los terroristas llevaban los ojos tapados. Cambiaron de ropa para que no hubiese ningún tipo de vínculo humano, porque si ocurre el vínculo no puedes matar a esa persona.

Las mismas raíces de la violencia surgen de esta separación, de esta falta de vínculo. En este avión kuwaití, cuando buscaban a los doce hombres que iban a matar, había un hombre que lloraba y miraba a los terroristas. Un terrorista le dijo: "Deja de llorar, comportate como un hombre". Y el hombre, con lágrimas en los ojos, honestamente dijo: "Señor, si tuvieses tanta gente como yo en casa, tu también llorarías". El terrorista no dijo nada y dos horas más tarde fue una de las personas que liberaron. Este hombre comentó después: "Creo que el terrorista sintió pena por mí".

Así es de poderoso el vínculo. Si hay una ruptura en cualquier punto de esta secuencia, entonces podéis tener separación y de este desapego surge el aislamiento y la soledad y ahora a esto se le conoce como un asesino principal. El aislamiento y la soledad son dos variables principales en la muerte prematura, tanto por enfermedad, accidente o suicidio, es un factor principal en la violencia, no hay violencia sin separación, es un factor

principal en la adicción, la personalidad adictiva tiene por debajo de ella la incapacidad de obtener consuelo en los seres humanos. Su fuente de consuelo es el alcohol, las drogas, la comida o el comportamiento, cómo gastar dinero, dormir, mirar la televisión (tenemos ahora adictos a la T.V., personas que no pueden dormir sin tener la televisión encendida y aquellas que están 8 ó 10 horas al día con la T.V. puesta y que cuando la apagan tienen ansiedad), en la depresión, el estar quemado, sabemos que éstos son factores principales. Y todos estos factores entran en el proceso de negociación.

Cuando miramos el stress y vemos que los stress principales, que matan a las personas, que rompen la energía de la vida, son aquellos que tienen que ver con la separación.

Cuando las personas se retiran, se jubilan, 18 meses antes y después hay un aumento importante, en enfermedades y en muerte. Mirar sobre todo el consuelo que este proceso se está perdiendo. En niños que se mudan frecuentemente. Cambios de trabajo. Todos estos factores son los stressantes principales.

Para comprender la negociación, realmente tienes que comprender cómo funciona el vínculo, porque las personas pueden hacer vínculos y las cosas más inesperadas cuando los pierden y tener reacciones muy violentas. O incluso cuando se tiene la amenaza de perder algo.

Ahora tener un vínculo es el intercambio de energía que describo. Lo que ocurre es que si una persona está abierta, la energía saldrá. Va hacia la otra persona, vuelve. Pero puedes tener separación en cualquiera de estos puntos. Aquella persona que es fría, cínica, crítica, que está en Padre Crítico negativo (PC-) según el A.T., a lo mejor no suelta mucha energía, va a ser muy duro negociar con ellas, porque no dice lo que necesita, lo

que quiere. Lo que sale de la persona tiene que ver con su cuerpo.

Los cuerpos hablan, con sus emociones, lo que sienten, lo que hay en su mente, lo que piensan y lo que hay en su espíritu y esto puede ser de lo más importante. ¿Qué es lo que nos da a nosotros significado y propósito?

Ya el desapego puede ocurrir aquí, cuando la persona no está englobada en su mente, en sus emociones, en su espíritu, en su cuerpo. O se puede bloquear aquí donde la persona no lo absorbe. ¿Alguna vez te has acercado hacia alguien y no lo aceptaba? Eran muy despegados. Entonces te sientes rechazado. O la de separación o desapego puede estar aquí y lo absorben, pero no sale. O puede estar aquí donde tú no vas a absorber nada. Si yo te cojo la mano, no sólo te doy sino que tengo que aceptar algo.

El vínculo es como el aliento: respirar adentro y luego lo expiramos fuera. Es como la pulsación del corazón. El corazón bombea sangre hacia afuera para luego volver la sangre hacia dentro. También puede haber separación en el diálogo y aquí es donde el Análisis Transaccional es tan poderoso como sistema para enseñar la comunicación, la transacción. Y la transacción se convierte en parte del diálogo.

Para tener una buena negociación, ésta se basa en el hablar, que significa que expresas lo que tienes dentro, entrar en el diálogo, que es donde dos personas se intercambian lo que hay dentro y del diálogo surge la negociación. Si hay un desapego externo, estás limitado en todo y en cómo. Puedes negociar porque toda la separación externa comienza con el desapego interno, negar algo de algún tipo. Una persona que parece muy enfadada, le dices: "¿Estás enfadada?... ¡Demonios, no estoy enfadado!". ¿Cómo vas a entrar en diálogo para poder negociar?

El diálogo, si se busca su raíz etimológica, viene del griego logos: fórmula o forma y una palabra era una fórmula para lo que había dentro. Diálogo son dos personas intercambiando lo que hay dentro. Y para los griegos esto significaba incluir sentimiento, emoción, el corazón. Para los griegos el centro de la racionalidad no estaba en el cerebro: era el corazón. Para ellos era imposible hablar sin el corazón, sin tu cuerpo ni sentimiento.

Sólo fue después de la revolución cartesiana cuando separamos la mente y el cuerpo, cuando se ha dado tanta importancia a la racionalidad.

¿Has intentado alguna vez hablar con un racionalista puro? Es imposible porque no hay sentimiento y por eso en el proceso de negociación tienes que incluir lo que es el sentimiento, lo que hay dentro del cuerpo.

Un buen negociador será capaz de escuchar, oír lo que necesita la otra persona, lo que siente, cuáles son sus intereses, si yo estoy negociando contigo y no sabes lo que quieres, lo que necesitas ¿cómo vamos a negociar? Puede ser que yo tenga que enseñarte primero qué es lo que tú necesitas, o ayudarte a entender lo que te hace falta. O si hay tanta independencia con el interés en una sola posición será imposible negociar. La base de la negociación será: "Yo quiero establecer una relación contigo, y esa relación es más importante que una posición, porque yo puedo tener razón y estar muy aislado y muy solo y éste es el problema con algunas personas que son negociadoras muy duras, pueden obtener lo que ellas quieren pero entonces la relación se rompe. La compañía dice: "Jamás volveremos a tratar con ellos". El objetivo de la negociación es para que ambos obtengan lo que quieren y mantener la relación, incluso aunque sea tu peor enemigo: no es necesario que te guste alguien para poder negociar con él. ¿Eso tiene sentido? es una de las ideas más poderosas del A.T., porque tenemos el

sistema para comprender cómo una transacción está basada en un estado del Ego y la idea del Ego fue una de las contribuciones más brillantes al campo del comportamiento humano.

No voy a entrar en detalle acerca de la transacción, pero sí voy a hacerlo en lo que significa hablar y escuchar, para comprender esto debemos ir hacia atrás y comprender a un hombre llamado Pawlow. Lo recordaréis de vuestros cursos de psicología; muy mecanicista, con un verdadero pensamiento cartesiano, separando la mente del cuerpo. Muy odiado por muchas personas porque dijo que los animales no tienen sentimientos, sino que responden simplemente con un reflejo. Pero cuando hacía sus investigaciones tenía un problema importante que consistía en que cuando un ser humano estaba cerca de sus perros, o era otro perro el que se acercaba, la presión sanguínea y los pulsos del corazón fluctuaban constantemente. A eso lo llamaba "efecto de persona", el hecho de que en cualquier momento en que hubiera otro humano u otro animal, cambiaba el ritmo del corazón.

¿Cómo resolvió el problema? Aislándolo al perro. Recordaréis todas esas fotos en que el perro estaba aislado. Uno de sus alumnos, un americano que vivía en Rusia, dijo: "no podemos ignorar esto, tenemos que ver cuál es el efecto de persona". Y comenzó a investigar con perros en relación con otras personas y otros perros. Y esto es lo que encontró: siempre que los perros ladraban, su presión arterial y ritmo cardíaco subía. Esto es bastante lógico: un perro ladra, está en estado de reacción, la presión arterial y el ritmo cardíaco suben. Pero entonces encontró algo revolucionario: cuando paraban los perros y levantaban las orejas y escuchaban, la presión sanguínea arterial y el ritmo cardíaco bajaba dramáticamente, más abajo incluso de la línea-base original. En otras palabras, escuchar era fisiológicamente reconfortante

y esto era extraordinario porque algunos perros nunca paraban de ladrar, estaban en continuo estado de agitación, su presión arterial permanecía elevada y el ritmo cardíaco, igual. La lucha o huida era lo que le agitaba.

Algunos perros permanecían en un constante estado de stress. Aquellos que escuchaban y recuperaban su ritmo cardíaco y presión arterial los describió como "reflejo de orientación cardíaca". En otras palabras, escuchar era poner al corazón en relación con el del otro.

Otro señor, llamado Lynch se preguntó si hablar era como ladrar. Y encontró que siempre que alguien habla le sube la presión arterial y el ritmo cardíaco. Esto se le había pasado a la Clínica Médica. Incluso hoy en día muchos médicos no se dan cuenta de esto.

Igual que con los perros, a los que les baja la presión al escuchar. A esto se suma un problema adicional y es que millones de personas no pueden escuchar, con lo que la presión arterial permanece alta y si, por ejemplo tú estás en estado de conflicto puede que realmente no seas capaz de escuchar a otro ser humano: puede ser demasiado doloroso escucharlo.

Todos conocéis las Transacciones de Juego, con descuentos, falta de diálogo. Si miráis la presión arterial durante unas transacciones de juego, está muy alta.

Para ser un buen negociador tienes que ser muy eficaz en hablar y escuchar. Si no puedes escuchar lo que la otra persona está diciendo, directa o indirectamente, no serás un buen negociador. ¿Habéis visto alguna vez un psicoterapeuta que no sea un buen escuchador? No son eficaces. A la gente tampoco le gusta ir a ellos. Lo mismo sucede con un negociador que no hace más que decirte lo que deberías hacer y lo que deberías querer.

Esa violencia, violencia en sí, es un intento de restablecer el vínculo. Incluso cuando alguien expresa enfado hacia tí. "te odio" y escupen en tu cara siguen queriendo pertenecer y no tienes que tomar ese enfado personalmente. Si estoy negociando con alguien, ¿qué es lo peor que podría ocurrir?: una falta de respuestas, un desapego. Alguien está en una casa con el rehén dentro y no quiere hablar contigo: eso es lo peor de todo. Le pones un teléfono y lo tiran por la ventana. Hablas a través de un megáfono y cierran las ventanas y contraventanas. Incluso si te dicen "te odio, quiero un avión y diez millones de pesetas", sigues queriendo escuchar. Y un buen negociador siempre dirá "sí".

Alguien me pide algo imposible: "quiero un avión y 100 millones de pesetas". No le diré que no. ¿Por qué? Porque quiero crear el vínculo. Comenzaré identificando el problema: "el problema es que yo esto no te lo puedo dar, tengo que ir a las autoridades más altas, ¿me das tiempo?, necesito 24 horas". El otro dice "no, es demasiado tiempo". "Bueno... ¿cuánto tiempo estás dispuesto a darme?" "... media hora"... "es imposible... tengo que...". Y en ese momento estamos negociando el tema del tiempo. "Bueno, de acuerdo, te dejo un hora y no más..." ... "Sé razonable, dame por lo menos 15 horas, estoy intentando ayudarte, quiero que tengas ese avión y ese dinero..." ... "Bueno, de acuerdo, 5 horas..." ... "Sigue siendo poco, dame 8..." ... "Bueno, vale, te doy 8".

Yo sé que no les van a dar el avión, tampoco el dinero, pero voy y hablo con ellos. Por supuesto las autoridades van a decir que no ¿y qué digo yo cuando vuelva a hablar con los secuestradores? "¡Esos hijos de puta! Me han dicho que no... ¡no me lo puedo creer!" ¿Veís? Estoy creando un vínculo. Lo que no quiero hacer es romper ese vínculo. O si se rompiese renovarlo rápidamente.

Así pues, dijeron que no al avión y a lo demás. Yo tengo que ofrecer otra cosa, incluso antes de que les haga otra oferta. Les digo: "Bueno, yo también sé que tú quieres que se resuelva este problema. ¿Necesitas comida, agua? Les estoy empezando a hacer caso a ellos como persona. Todo eso crea la relación.

Necesito estar preparado para llevar una negociación durante 3, 4, 5 días.

Una de las mejores negociadoras que he conocido era una viejecita de Oklahoma. Se despierta en mitad de la noche y hay un hombre enorme encima de su cama, con garrote, a punto de matarla. ¿Tú qué harías? Mejor que empieces a negociar rápidamente: "¡Oh! debes tener frío" (el hombre dudó) "Venga, deja que te prepare un poco de sopa". El hombre dejó el garrote. Y de una forma muy de abuelita le llevó a la cocina, hablándole todo el rato, le hizo la sopa, se sentó, habló con él y eran como las tres de la mañana de una noche fría y con nieve y le dijo: "Venga, deja que te haga una cama aquí, detrás de la cocina". Le preparó la cama y él se fue a dormir. Ella volvió a la cama con su nieta y se volvió a dormir. El día siguiente llegó la policía, con perros por todas partes ladrando, atraídos por el hombre hasta esa casa: era un asesino que había escapado de la cárcel y en el pasado había matado. Incluso lo más sorprendente es que tres horas antes de llegar a la casa de la viejecita había asesinado brutalmente a una familia de seis personas, con un garrote. La viejecita había creado tanto vínculo que él fue incapaz de matarla.

Nunca olvidéis eso. Y es que mientras mantengas el vínculo con la persona, incluso la persona más violenta no te matará.

¿Sabéis cómo los nazis entrenaron a los soldados de las S.S.? Una de las cosas que hacían era darles un perrito, dejar que lo criaran. Entonces se creaba mucho apego entre el perro y su criador. Luego el

criador tenía que matar al perro. Es la misma idea: enseñar el desapego, la separación.

En una situación de rehenes ¿habéis oído el vínculo entre el rehén y el secuestrador? Le llaman el Síndrome de Estocolmo o el Síndrome de Patty Hearst. Hay una película sobre esto. Y esto funciona de la siguiente manera: primero te toman a tí como rehén con una pistola y te dicen que te van a matar, que tu vida no vale nada. Segundo, te dicen que tú puedes vivir si la policía pone un avión y has dado un dinero.

¿Tu vida vale eso? Mejor que lo creas.

El tercer paso es cuando llega la policía y se niega a dar el dinero. El abandono está ahí. Muchas personas confunden la separación con el abandono. En este momento el que te ha tomado como rehén te deja ir al water. Tu sabes lo bien que te sientes cuando puedes ir al water con dignidad y aquí empiezas a sentir que sigues vivo gracias a la bondad de la persona que te ha secuestrado. Empiezas a sentir agradecimiento hacia esa persona. Pronto, incluso, comienzas a actuar con esas creencias y tener sentimientos muy confusos acerca de ello.

En secuestros de aviones hubo tres o cuatro ejemplos de rehenes que se casaron con sus secuestradores en la cárcel. Hubo rehenes que recogían dinero para defender a aquéllos que los habían secuestrado.

Os doy estos ejemplos como extremos para señalarlos los principios en relación al vínculo, como la base de la negociación y esto se aplica a las más simples negociaciones.

De nuevo una de las cosas más importantes es ser capaz de saber qué es lo que tú quieres y necesitas, ser capaz de expresarlo y pedirlo.

Toda buena negociación significa que tienes que dejar algo. Las personas que tienen problemas con la separación no serán buenos negociadores. No tanto por esa cosa individual sino porque no son capaces de soltar algo. Como negociador, tienes que ser capaz de escuchar qué es lo más importante para esa otra persona y encontrar algo que les dé a ambos una ganancia mutua e igual que una pérdida.

Toda buena negociación incluye tanto una reacción de duelo como un nuevo vínculo. ¿Tenéis alguno de vosotros un ejemplo de eso en una negociación? ¿Dónde sentisteis el dolor de perder algo? Ejemplo: en un convenio de Empresa donde se está negociando el que el personal titulado que estaba antes separado del resto de los trabajadores pase a considerarse con todos, por igual, perdiendo sus anteriores privilegios y status.

El status es algo muy importante. Todos sabemos que el dinero no es lo principal, de que hay cosas que la gente cree que son más importantes. Por ejemplo, lo que hace una persona en su trabajo.

Pensad en la última buena negociación en la que estuvisteis. ¿Qué cedisteis? ¿Qué soltasteis? ¿Y cómo os sentisteis cuando tuvisteis que soltar, acerca de lo que soltasteis? ¿Qué obtuvisteis a cambio?

Si una relación es suficientemente importante nada necesita romperla, siempre hay opciones. Yo estoy sorprendido de las opciones, de las cosas que le valen a la gente.

Os acordaréis de los años 60, cuando Kennedy y Khrushchev intentaron negociar: tuvieron un vínculo muy roto pero en un punto se habían acercado lo suficiente para llegar a un acuerdo: sobre la necesidad de inspecciones. Se rompió la negociación cuando los rusos insistieron en que el número tenía que ser tres. Los americanos insistieron en diez. Se enfadaron y salieron de la habitación,

rompieron totalmente. Nadie llegó a decir cuánto tiempo duraría una inspección, cuántos inspectores intervendrían, en qué zonas se haría, etc. Discutieron sobre la posición de tres o diez, no sobre intereses o necesidades. Una inspección de dos semanas con tres inspectores puede valer mucho más que cinco inspecciones de una sola persona en un sitio.

Había tal falta de confianza que no podían escuchar las necesidades que tenían el uno del otro. Ahora todo el ambiente ha cambiado a causa de la interdependencia. Los americanos, especialmente Reagan, necesitan a lo rusos y Gorbachov, con todos los cambios que están ocurriendo en la URSS necesita de la economía y la técnica de Occidente. Por eso digo que la independencia es una ilusión, la independencia destruye más negociaciones que nada porque se dice "yo no te necesito" y no hay tal cosa, como una independencia real: necesitas del aire para vivir, necesitas energía humana y eso se convierte en la base de la interdependencia.

Véis: si las personas tienen un problema con el vínculo, con el apego, pueden ser incapaces de llegar a un lugar de interdependencia.

Preguntas y comentarios

P: A mí me ha llamado mucho la atención el vínculo. ¿Cuánta importancia tienen las necesidades y sentimientos a la hora de establecer el vínculo?

R: La base del vínculo es el interés. Si vas a la raíz del significado, viene del latín "etra" que significa "estar con o estar entre". Estar vinculado significa que tengo que estar interesado en tí, en el otro. Si estoy interesado en tí, en mí animal, en mi casa, entonces probablemente tengo vínculo.

Hicieron un estudio en una casa donde vivían personas mayores. Les dieron a

todos plantas. A un grupo les dijeron: vosotros las cuidaréis. A otro grupo les dijeron que "nosotros las cuidaremos". Después de dos años lo que encontraron fue sorprendente. Por un lado, aquellos que cuidaban sus propias plantas se enfermaban menos a menudo, necesitan mucha menos medicación y realmente llegaron a vivir más tiempo.

Volieron a hacer un estudio y encontraron el mismo resultado. Incluso el interés del vínculo con una planta podría alargar su vida. Por eso los investigadores dicen que el aislamiento y la soledad son unos asesinos tan fuertes.

El vínculo incluye todo esto. Sabemos que el cuerpo habla. Incluye las emociones, el pensar. Por eso, cuando uno de estos procesos se corta, se limita el grado de vínculo. Incluso las hormonas que se necesitan para reducir el proceso de envejecimiento se han conectado con el vínculo. ¿Habéis visto alguna vez una persona mayor que siempre se ha interesado en algo? Así es como mantiene la juventud. Los mayores que tienen esta cualidad juvenil, siempre tienen interés en algo.

Encontrar posición al grupo que pierde, que no puede soltar, que no puede sentir el duelo. No puede establecer el vínculo de nuevo.

Mi campo de investigación principal actualmente tiene que ver con policías y su stress cuando tratan con personas que han sido víctimas y toda la población que es víctima, en una crisis: Los que sobreviven a un suicidio, accidentes de coche, personas a las que les atacaron o que se les ha incendiado la casa. Una víctima es una persona que atraviesa una pérdida principal y como resultado es incapaz de volver a establecer un apego. Alguien que ha sido violado, alguien del que abusaron sexualmente, puede que tenga una experiencia de ser víctima a todo lo largo de su vida, en la cual no son capaces de

volver a establecer el vínculo. Un padre que pierde un hijo... Son experiencias muy, muy profundas, que crean un desapego muy profundo.

Como psicoterapeutas tenemos que negociar con estas personas para que restablezcan un nuevo vínculo en la vida, un nuevo interés. Sabemos que si alguien, después de 4 años de relación, pierde un compañero, el 80% al cabo de los meses se mueren o están enfermos. Rápidamente tenemos que entrar allí para negociar con ellos, para que busquen nuevos intereses. A veces es muy difícil, a menos que realmente oigas lo que está ocurriendo dentro de esta persona.

P: Las personas que están "quemadas" en su trabajo, ¿dónde tiene el bloqueo, en qué parte?

R: El estar quemado es una reacción de stress a largo plazo, que crea cansancio, separación. Es la incapacidad de acercarme a un nuevo objetivo. De nuevo es mirar qué es lo que pueden hacer para restablecer su vínculo y casi siempre la causa es una pérdida o un mal uso de su propia energía. Por ejemplo: si están siempre dando y dando y no reciben suficiente a cambio. Tenemos que mantener un equilibrio de energía. Soltamos la energía, pero tenemos que reabsorber.

P: Yo quiero saber qué pasa cuando la persona con la que está negociando es consciente de tu interés por establecer el vínculo.

R: Creo que ahí tienes que mantener el estar enfocado al problema y estar conectado con cuál es tu objetivo. ¿Cómo su interés crearía un problema para tí?

P: El hecho es que la persona sea especialmente consciente de que tu quieres establecer esa relación afectiva o humana con él y entonces establece las

fronteras en tanto y cuanto su relación contiguo no sea afectiva.

R: ¿Quieres decir que no quieren el vínculo?

P: ¿Quieren un tipo de vínculo?

De nuevo la teoría del juego es muy útil. Como negociador, una de las primeras cosas que empiezo a sacar es el estado del Ego. Y con esa primera transacción empiezo a ver bien el estado del Ego. Miro los descuentos y las redefiniciones y busco el juego.

Una negociación no empieza realmente hasta que hagas la primera pregunta.

Supón que me apuntas con una pistola. En algún punto voy a hacer la pregunta:

¿Quieres dejar la pistola? La forma en que me respondas me da otra forma de actuar, porque si dice que no, está en una negociación. ¿Qué es lo que haría falta...? ¿Véis como continuo utilizando las preguntas? La única forma en la que no podríamos estar en una negociación es si no dicen nada o si aprieta el gatillo.

P: La última pregunta: las situaciones que está Vd. planteando son situaciones donde hay posibilidad de ganar de las dos partes. Yo estoy pensando en una negociación sindical donde lo que se cuestiona es el propio sistema capitalista del Banco o del empresario.

R: Aquí es donde en culturas occidentales las organizaciones están muy separadas de sus trabajadores. En el Japón, donde todo el vínculo es una clave de todo el sistema de organización, no necesitan sindicatos como nosotros.

Porque a las empresas occidentales a menudo no les preocupan sus trabajadores. Una empresa inteligente realmente va a escuchar y va a cuidar de sus trabajadores, porque están los dos en la misma situación. Pero el problema es que muchos de los líderes de las empresas occidentales son personas separadas que no saben cómo hacer vínculo con las personas, sólo les interesa el dinero y el producto. Y eso destruye muchas empresas.

George A. Kohrieser, Ph.D.
Psicólogo Clínico
Miembro didáctico de ITAA
DAYTON
Ohio, 45415 USA

Agradecemos a Marta Rubio Melús su colaboración en la transcripción de la cinta. (IV Congreso Español de Análisis Transaccional. Madrid. Septiembre-Octubre 1988).

STRESS Y AT EN LA EMPRESA

Alejandro Moreno Romero
Miembro Especial de AESPAT
MADRID

Al enjuiciar la aplicación del AT en la empresa es fácil advertir cuán bien se teoriza y qué raramente se actúa con cordura frente a un problema que es posiblemente el más grave de nuestro mundo empresarial: el stress.

Tal vez en esto reside el origen de buena parte de las críticas que recibe el AT como herramienta para la comunicación entre profesionales y como instrumento para la dirección de personas.

Parece como si nadie se diera cuenta de cómo el stress afecta al Niño. Se diría que en la empresa se ignora concienzudamente que mientras el Niño no esté calmado y seguro, los planteamientos OK - OK carecen de sentido y la dirección basada en ellos se queda en una ficción cuya principal utilidad, cuando no la única, consiste en tranquilizar conciencias directivas.

A veces no resulta demasiado claro si lo que falta es conocimiento de cómo funcionan las transacciones o ideas precisas sobre lo que realmente es el stress.

Lo que haremos a continuación será examinar algunos conceptos sobre el fenómeno del stress y ver cómo se relacionan con los que habitualmente se manejan en AT.

Hans Selye, en su obra "Stress without distress" ("Tensión sin Angustia").- Guadarrama. 1975), estudia el stress

partiendo del concepto de tensión. En una definición ya clásica define la tensión como "Respuesta inespecífica del cuerpo ante cualquier exigencia". Inmediatamente distingue entre tensión (stress) y angustia (distress). Esta última es a la que corrientemente nos referimos cuando hablamos de stress.

La tensión en sí es algo que constantemente se está produciendo en el organismo, en mayor o menor medida. No importa si la provocan agentes agradables o desagradables. En este sentido siempre estamos sometidos a algún tipo de tensión. En realidad, la liberación completa de la tensión no llega sino con la muerte.

Pero la tensión no ha de ser evitada necesariamente sino en aquellos casos en que resulta perjudicial.

En un continuo de experiencias que recorran el camino entre la privación y el exceso, partimos de una tensión desfavorable o "distress" provocada por lo extremadamente desagradable de la privación. De ahí se pasa a otra tensión favorable o "eustress", originada por la satisfacción, y que, poco a poco, se va transformando en indiferencia, para convertirse de nuevo en "distress" si se presenta una situación de hartazgo persistente.

En cualquier momento del proceso se están produciendo tensiones, lo que no quiere decir que todas ellas sean abominables.

Cuando, en la actualidad, hablamos de stress nos estamos refiriendo a algo muy concreto y específico que se genera a través de un proceso repetitivo de experiencias negativas encadenadas.

En un momento determinado, el individuo se ve amenazado hasta tal punto por la posible huida del éxito que viene obligado a tomar una decisión frustrante. No desearía hacer eso pero no le queda otra salida si no quiere fracasar. Con frecuencia esa decisión le coloca en una situación de conflicto. En ella los objetivos que debe alcanzar para escapar de la amenaza de fracaso son incompatibles con las gratificaciones a las que íntimamente aspira. Esto vuelve a hacerlo sentirse frustrado y amenazado.

Este proyectil de triple fase Amenaza-Frustración-Conflicto produce un impacto que se acumula en la experiencia y desde allí pone en marcha un dispositivo de ultra-alerta, tan enfermizamente sensible, que identificará las más nimias señales de amenaza, magnificándolas hasta el absurdo.

Este sistema de alarma provocará constantes descargas emocionales de defensa ataque, con efectos demoleedores en cualquier caso. Si la descarga es útil para resolver el problema se aplicará la solución con excesivo celo. Si no lo es, la represión y la cólera esperan al final del camino. De modo que, al terminar el día, la fatiga física y la fatiga mental se disputarán las escasas fuerzas del sujeto.

La mañana siguiente verá levantarse a un ser humano disminuido y tenso. Si tuviéramos que describir su estado en términos populares podríamos decir que padece un fuerte "síndrome de gato escaldado".

En tan lamentable situación, su mecanismo de ultra-alerta le hacer ver el mundo como un campo de minas. Ridículamente temeroso de ser agredido, rechazará la

auténtica comunicación con sus semejantes. Este rechazo y su maltrecha autoestima lo mantendrán en una posición vital de "yo estoy mal - tú estás mal". Como nadie le proporciona reconocimiento gratificante, termina utilizando el aislamiento como una droga.

Sólo se permite salir de su fortaleza ambulante para una cosa: el trabajo, el bendito trabajo, que le ofrece una fugitiva posibilidad contra el fracaso y le permite usar su exquisito sistema de alarma autodestructiva.

Si se toma tiempo, se daría cuenta de que en el mundo existen otras cosas, pero sus temores y su pernicioso estado de tensión le impiden percibir las horas fuera del trabajo como disponibles para su disfrute.

Ahora sólo queda multiplicar por "n" este modelo para encontramos con la multitud de solitarios trabajalcohólicos en que se convierte cualquier colectivo presa del stress.

Cuando se extiende la vista por el panorama de una gran empresa boyante y agresiva, no es raro contemplar, aquí y allá lástimas pléyades de gatos escaldados. Casi podrían oírse sus diálogos internos trasegando ideas irracionales e introduciendo stress en su organismo como gas dentro de un globo.

Este equipo de estresados es un suculento campo de cultivo para que florezcan los juegos y se reproduzcan los impulsores. Veamos cómo.

Inducir una fuerte situación de stress es precisamente lo que busca la técnica de "lavado de cerebro". En esa tesitura, la víctima se siente tan desprovista de apoyo y autoestima que da la bienvenida a cualquier mensaje externo que ayude a delimitar el mundo de sus sentimientos aunque tal mensaje envuelva una dura crítica o una implacable condena.

El jugador se encuentra en una situación muy semejante. El stress le proporciona un conjunto de desazones que le sirven de punto de partida para meterse en sus juegos favoritos.

A fin de cuentas, en el mundo de la empresa el juego suele tener una motivación relativamente simple. Alguien tiene un mal sentimiento que, desde luego, no le gusta experimentar. A nadie le gusta sentirse ignorante, torpe o inadecuado. Sin embargo, algo le dice, sin que él se dé cuenta, que mientras siga siendo el inadecuado, el torpe o el ignorante nadie lo implicará en esas actividades que tanto teme.

A primera vista parece que lo más fácil sería que proclamase a los cuatro vientos la propia ineptitud y así lo dejarían en paz, pero la verdad es que pocos se lo habían de creer. Por eso el individuo pone en marcha el mecanismo del juego con objeto de conseguir que sean los demás quienes le otorguen el "título oficial" de indeseable. Una vez conseguido, podrá desentenderse de ellos y volver a su rincón para seguir rumiando frustraciones e inventando enemigos.

En el caso de los juegos, el stress proporciona el mal sentimiento que el jugador utiliza como punto de partida. En el caso de los impulsores ocasiona la posición NO OK que sirve de plataforma de lanzamiento al ciclo de conductas repetitivas.

Quien mete a otro en un impulsor parte de una descalificación más o menos velada y le ofrece rehabilitarse si alcanza determinada meta. El señuelo que utiliza es la expresión socialmente aceptable de un imposible, y está cebado con esas empanadillas con pasta de buena norma y relleno de mal sentimiento que son las ideas irracionales.

Si la víctima elegida es presa del stress, quien desencadena el impulsor encuentra

hecha la mitad del trabajo. No tiene que molestarse en descalificar a quien ya se siente suficientemente menoscabado, ni necesita transmitir sus ideas irracionales al que está siendo constantemente vapuleado por las propias.

Estanto así las cosas, sólo muy de tarde en tarde se produce el milagro de que las confrontaciones entre los miembros de la empresa se salden con éxito.

Entendemos por confrontación un encuentro entre dos personas previsto y mantenido para obtener un resultado positivo por ambas partes. Una confrontación debe respetar media docena de normas para merecer tal nombre:

1. Las transacciones deben plantearse de Adulto a Adulto.
2. La información que se intercambia debe partir del presupuesto "yo estoy bien - tú estás bien".
3. Para cualquier momento en el tiempo, pasado, presente o futuro, ambas partes deben referirse a conductas concretas y observables, no a presunciones.
4. El propósito es invitarse mutuamente a la responsabilidad y no sólo a conseguir la propia imposición.
5. La finalidad es programar un cambio positivo con expectativas bien explícitas.
6. Para poder comprobar los logros de la confrontación habrá que establecer mediciones que den cuenta de su funcionamiento en el futuro.

Entre dos personas en situación de stress, con el NA NO OK a flor de piel, pretender una transacción Adulto OK - Adulto OK es como lanzarse en picado a la ulterioridad.

No será fácil referirse a conductas concretas ni invitarse a responsabilidades

mutuas porque cuando el stress preside un encuentro se tiende a reaccionar mucho más ante lo que se teme que ante lo que se oye.

Así que la exposición de expectativas para el futuro y el establecimiento de criterios de medición corren el riesgo de convertirse en una esgrima de manipulaciones.

En este escenario, la referencia al empleo del AT como herramienta de comunicación o dirección de personas puede suscitar miradas de conmisericordia cuando no sonoras carcajadas.

Y sin embargo, es difícil encontrar un instrumento más útil y asequible para que la gente dé a pie emprendida el camino del mutuo entendimiento.

Puede que el fallo se encuentre en que, al proponer el AT como medio, se coloca el acento en el Adulto con excesiva energía. En realidad, habría que partir, como premisa, de la atención al Niño, en este orden.

- Estudiar la influencia del stress en los sentimientos genuinos del NL, en los aprendizos del NA y en los resabios del Pequeño Profesor.
- Estudiar los juegos de Víctima y Perseguidor en períodos críticos interdepartamentales (arranque de Proyectos, cambios estructurales, aprendizaje para el cambio).
- Estudiar la transmisión de impulsores, especialmene en directivos de nuevo nombramiento.
- Diseñar una estrategia general para identificar los principales generadores de stress dentro de la empresa y seleccionar los de mejor solución.

Instrumentar un ambiente para que el individuo se sienta con libertad de ser y sentir lo que en realidad es y siente sin tener que esperar para ello a que otro le dé permiso. Este es el camino para que cada uno termine atreviéndose a actuar como él mismo y no como el modelo que le proponen para que se sienta bien.

Claro es que esto obliga a correr los propios riesgos en lugar de seguir el seguro camino de ordenanza. Y uno de los riesgos de mayor envergadura deberá tomarlo la propia empresa.

No cabe duda de que es más fácil y seguro a corto plazo mandar con voz de Padre a un conjunto de gentes pacíficas incapaces de distinguir entre sumisión y disciplina. Poner a trabajar al Adulto en la dirección de Personas capaces de disentir es tarea que puede dificultar la rápida obtención de beneficios que requiere el éxito de la empresa.

Pero no hay que olvidar que dirigir personas es dirigir cambios y éstos se producen tanto mejor cuanto más armonía interna se sabe generar en los colaboradores.

Las aspiraciones de la dirección aparecerán entonces como menos racionales pero, con seguridad, serán mucho más razonables.

A este respecto es interesante reflexionar sobre la afirmación de Alvin Toffler:

“La dirección para el cambio es el esfuerzo de convertir ciertos posibles en probables a fin de lograr determinados preferibles”.

Alejandro Moreno Romero
Pez Austral, 15 piso 12ºC
28007 MADRID

EXPERIENCIA EN LA APLICACION DEL ANALISIS TRANSACCIONAL EN LA FORMACION DE COLECTIVOS EMPRESARIALES

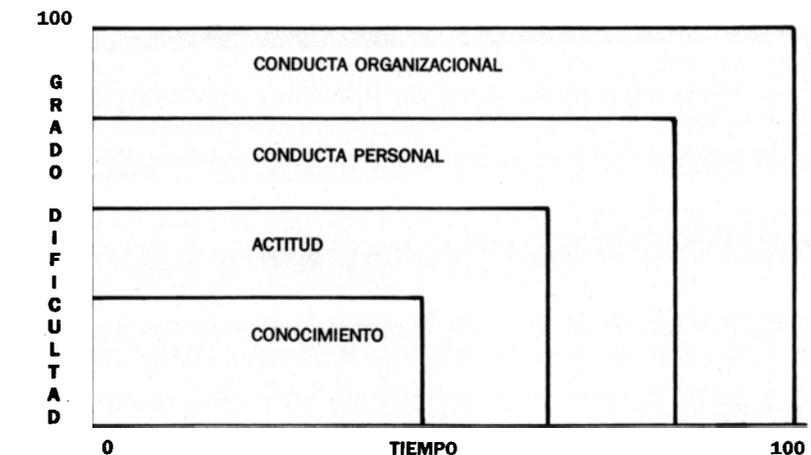
Mariano Operé
Miembro Clínico de AESPAT
Madrid

El proceso de cambio es el marco de referencia donde se inscribe la aplicación del A.T. en la formación empresarial.

El cambio organizacional, el cambio de cultura es difícil y requiere tres condiciones que han de darse juntas e inseparablemente: un motivo, un sistema (dirección del proceso) y el tiempo.

Junto a ellas, la solidez del cambio organizativo necesita apoyarse en la firmeza del cambio de un número significativo de personas, al menos de aquellas que, por liderazgo formal o personal, más incidencia tengan en la creación de modelos de conducta organizativa (ver fig. 1).

Un proceso de formación continuo en el área de las relaciones humanas, integración personal y liderazgo es requisito indispensable para emprender acciones duraderas de modificación de conducta organizacional. Proceso de formación –plan de formación– que no debe, obviamente limitarse a un conjunto de acciones o seminarios de contenido conceptual o conductual, sino que también, y sobre todo, ha de proponerse tocar las actitudes de los participantes y su posible proceso de in-sight. Como dice Carl Rogers “Ningún enfoque basado en el conocimiento, el entrenamiento o la aceptación incondicional de algo que se enseña tiene utilidad alguna”.



(Fig. 1)

Personalmente, me he servido generosamente del Análisis Transaccional para la realización de cursos de formación o talleres dirigidos a la formación de distintos colectivos empresariales. Junto a otros métodos, sistemas e instrumentos, ha formado parte importante en mi labor de realización de planes de formación y en mi trabajo de dirección de seminarios y cursos.

Resumiendo mi trabajo como facilitador desde 1978 a 1989:

1. Desarrollo de directivos mediante el A.T.:

- 25 cursos de 4/5 días, de 8/10 horas lectivas diarias.
- Dirigido a directivos.
- Específico para empresas (la mayoría)
- Abiertos.
- La mitad de ellos co-monitoreados.

Mejora de la comunicación:

- 10 cursos de 2 días y medio, 8 horas lectivas diarias.
- Personal no directivo.

Mejora de la comunicación para secretarías:

- 2 cursos de 2 días y medio, 8 horas lectivas diarias.

Comunicación para recepcionistas y telefonistas:

- 8 cursos de 2 días, 8 horas lectivas diarias.

A.T. aplicado a la selección de personal:

- 2 cursos de 3 días, compartidos.
- Para profesionales de Recursos Humanos.

2. Seminarios y jornadas dentro de cursos generales:

- Seminarios específicos aplicados a campos como la comunicación empresarial, el liderazgo, la motivación y las ventas.
- Escuelas Universitarias (ESIC, EAP, CAI) en las secciones: Universitaria y Master.

3. Responsable de formación y empresario independiente:

- Organización de casi 30 cursos más, impartidos por otros monitores, para colectivos similares (excepto directivos).

Respecto a los **cursos específicos** para colectivos empresariales, los objetivos perseguidos tienen un triple enfoque:

1. Los objetivos formales:

- Comprender al individuo.
- Acrecentar la propia estimación y la productividad.
- Establecer comunicaciones productivas.
- Mejorar los modelos de motivación y reconocimiento.
- Aumentar la capacidad de utilización del tiempo.

2. Los objetivos empresariales:

- Concienciar al personal (directivo o no) de la importancia del comportamiento individual en la solución de los problemas empresariales.
- Disminuir el conflicto causado por actitudes problemáticas o por mala comunicación.
- Mejorar el ambiente de reconocimiento mutuo y la motivación.
- Mejorar las relaciones con los clientes, en los casos de

Experiencia en la aplicación del Análisis Transaccional en la formación de colectivos empresariales

aplicación a funciones de venta, atención al cliente, etc.

3. Otros objetivos personales y profesionales:

- Sensibilizar de la importancia del factor humano en la empresa.
- Concienciar a algunos para facilitarle un cambio personal.
- Apoyar una actividad de cambio.
- Suavizar los comportamientos bruscos, torpes o inadecuados en las relaciones con los colaboradores.

Con estos objetivos y con suficiente experiencia puedo extraer algunas conclusiones (hipótesis personales):

- Los cursos son tremendamente más efectivos si se realizan en régimen residencial.
- Para un grupo de empresas, para una organización con un programa amplio: es conveniente empezar con la alta dirección, pues no se ha de olvidar la importancia de la imitación, la recomendación, la aceptación del lenguaje y la creación de cultura.
- La homogeneidad del nivel jerárquico de los miembros del grupo es muy conveniente, aunque los participantes pertenezcan a distintas empresas o áreas funcionales.
- A mayor edad media del grupo, más tendencia a profundizar en las aplicaciones prácticas de los contenidos (40 años es una edad clave y propicia para el cambio).
- A mayor nivel directivo o de responsabilidad social, más tiempo del curso se dedica al coloquio, a la disposición de casos presentados por los participantes y a la verbalización de experiencias, de reflexiones y de actitudes.
- Es importante que el asistente tenga una idea clara de los objetivos y de los temas que serán tratados, antes del inicio del curso.
- Es acertado conseguir equilibrar en el tiempo los contenidos y exposiciones teóricas, los ejercicios en grupo y las reflexiones/meditaciones individuales.
- Aún utilizando sólo contenidos formales y terminología del A.T., los significados y las ayudas facilitadas por el monitor son mayores cuando éste tiene una visión amplia de otros enfoques de psicología que, manteniendo la coherencia didáctica, permite una mejor respuesta a algunos interrogantes.
- No puede forzarse al grupo a que profundice en determinado tópico, a que se abra o sea explícito. Cada grupo adquiere su propio ritmo.
- Debe protegerse al individuo que quiera hacerlo.
- La urgencia y la discontinuidad de la formación facilitada (cursos no residenciales, clases en aulas), no colaboran en la creación del clima adecuado.
- Allí donde la expansión física y social (deportes, etc.), acompaña al tiempo "lectivo", allí se profundiza más y el grupo mejor se predispone.
- En los cursos residenciales, la evaluación de los participantes apunta a "debería ser más largo, más horas...". No sucede así en los seminarios externos o en las clases universitarias.
- Las primeras horas del curso son a menudo, no obstante, menos atractivas para el participante (el alumno no sabe aún del todo a que atenerse).
- El conocimiento de la cultura de las empresas y de sus realidades diarias facilita la credibilidad del monitor del

curso y permite una más fácil conexión con las experiencias de cada uno. Citemos, por ejemplo, los temas siguientes:

- los diagramas de las organizaciones.
- los sistemas de reconocimiento y los modelos reales de motivación.
- las maneras propias de utilización del tiempo y su crítica.
- los estilos usuales de dirección y sus repercusiones.
- los estilos de negociación derivados de las posiciones de vida.

Estas son mis hipótesis y conclusiones más claras:

- Conclusiones limitadas a pocas personas (cuatro como facilitadores) y a determinadas áreas industriales/ empresariales.
- ¿Cuál es vuestra experiencia?

- ¿Ayuda realmente al cambio? Por mi parte me atrevo a decir que:

- lo he comprobado francamente en algunas personas
- no lo he visto en muchas otras
- determinadas unidades con participación amplia de sus empleados han abierto una vía de comunicación y de reflexión común.
- a nivel verbal, las actitudes parecen que han cambiado.
- soy más excéptico en generalizar un cambio de conducta porque el A.T. como instrumento de formación empresarial siempre ha sido un medio, aunque muy importante, no el único medio.
- en el grupo Philips, en concreto, es sin duda el tipo de curso de formación más solicitado y mejor valorado. Es también el de ciclo de vida más largo.

Mariano Operé
TesyS
Santo Angel, 11
28043 Madrid

LIBROS RECIBIDOS

Echebarría A. y Páez D. "Emociones: perspectivas psicosociales" Ed. Fundamentos. Madrid 1989. (559 pág.).

Este libro ha sido realizado con la colaboración de Psicólogos sociales y de personalidades de las Universidades del País Vasco, de la Autónoma de Madrid, de la Universidad de Lovaina y de la Universidad de Nápoles. El texto presenta de una manera actualizada una panorámica global sobre las emociones, que permitirá introducir al lector en este complejo campo de estudio, que va cobrando una progresiva importancia.

Como introducción aparece el producto de un seminario de discusión sobre psicoterapia y teorías de las emociones, realizado por el equipo de Salud Mental del Módulo de Rekalde. Aportando una perspectiva psicosocial, busca traducir a la práctica psicoterapéutica las implicaciones de las teorías sobre dichas emociones.

En el primer bloque temático, que abren el capítulo I (Páez, Echebarría y Villareal) y el capítulo II (Valencia, Páez y Echebarría) se hará una revisión tanto de los marcos teóricos que han surgido en torno al tema, como de la evidencia empírica acumulada en torno a los mismos.

Parece evidente que el estudio de la emoción debe incluir referencias a la importancia del sexo en este fenómeno, el segundo bloque de capítulos se centrará en esta temática. En el capítulo III Vergara y Páez plantearán el tema de la influencia del sexo y la distribución social de roles sexuales en el tema que nos ocupa. En el capítulo siguiente (IV) Echebarría analizará el desarrollo de los sentimientos de culpa en los niños y las niñas y el capítulo V tratará de la influencia del género sobre el stress laboral y otros trastornos afectivos (M. Rodríguez).

La emoción no sólo ha interesado a los psicólogos en cuanto campo de teorización básica sobre la naturaleza humana, sino que también ha sido siempre asociada al campo de la intervención clínica. En el capítulo VI Barrio et al. abordarán el tema de la alineación, la afectividad y la salud mental. En el capítulo VII Echebarría desarrollará la importancia del fenómeno de la emoción en la etiología de afecciones físicas, centrándose en los problemas de hipertensión arterial, cardiopatías y cáncer.

La emoción no está exenta de problemas que se extenderán tanto al campo de la teorización como de la metodología de la investigación, algunos de estos problemas serán abordados en el siguiente bloque, en el que Sagrario Yamóz (capítulo VIII) se centrará en el tema de la experiencia amorosa abordada desde las teorías del apego. Bellelli (capítulo IX) se centrará en un examen crítico de la teoría bifactorial de Schachter y Singer. Fernández Dols (capítulo X) analizará críticamente aspectos teóricos y metodológicos de los estudios sobre expresión y reconocimiento de emociones. Seguirá el capítulo XI en el que Peiró Apodaka tratará los problemas que se plantean en los modelos atribucionales de la emoción y más concretamente en la teoría de Weiner. Este apartado se cerrará con el capítulo escrito por Bernarí Rimé (XII), en el que se enfatizará la dimensión social del fenómeno emocional.

El libro concluirá con un bloque de temas en el que se presentarán diversos instrumentos de medida relacionados con la investigación, junto con sus datos de fiabilidad y validez (Vergara, Yamóz, San Juan, Carbonero y Martínez). En el capítulo XIII se presentan toda una serie de escalas de ánimo y de intensidad afectiva. Avila y Tomé presentan en el capítulo XIV una escala

para medir el rasgo de deseabilidad social. Esta última escala asociada al TMAS se utiliza para tipologizar a los sujetos en represores emocionales, sensitizadores, ansiosos y normales. En el capítulo XV presenta una síntesis sobre el tema de la represión y un intento de validación de la tipología antes descrita en nuestro contexto. El último capítulo expone los ítems y primeros datos de fiabilidad de una escala de alexitimia, es decir de un factor de riesgo de enfermedades psicósomáticas.

Una vez expuesta la síntesis de este libro, sólo nos queda agradecer al Departamento de Psicología Social y Metodología de la Universidad del País Vasco, la donación del libro a la biblioteca de la Asociación Española de Análisis Transaccional y felicitar a los autores por su trabajo bien realizado sobre las emociones, cuya importancia para la comprensión de los problemas de salud mental es innegable.

M^a Angeles Díaz Veiga
Bibliotecaria de AESPAT

SUMARIO DE LOS NUMEROS PUBLICADOS

Número 0. Noviembre 1981. Año I

Los Estados del Yo.- Eduardo Surdo Gutierrez.
Análisis Transaccional.- Freddy Bera Bautista.
Miniargumento.- José Cañero Rojano.
Juegos existenciales.- Juan Ramón López-Zaballa Otero.
El inconsciente y el Análisis Transaccional.- Juan Ignacio Cabezón Duclos.
Análisis Transaccional para Directivos.- Rex Hurt.
Asertividad. Cuestionario.- R.E. Alberti.
Bibliografía de A.T. en castellano.- José Cañero Rojano.

Número 1. 1^{er} semestre 1982. Año I

El viaje de Alfa.- Alejandro Moreno Romero
Conductas simbióticas.- Victor Daniel Blanco Rodríguez.
Bienestar y Malestar.- Manuel F. Massó Cantarero.
Análisis Transaccional e inteligencia.- Gustavo F.J. Cirigliano.
Encuentros con Carl Rogers.- Manuel F. Massó Cantarero.
Consideraciones sobre métodos de relajación y A.T.- Ignacio Irurita.

Número 2. 2^a semestre 1982. Año I

Trabajos del I Congreso Español de Análisis Transaccional:

1^{er} día: Crecimiento humano en las organizaciones sociolaborales. (Modera J.F. López-Zaballa Otero).

Aplicaciones del A.T. a la formación de vendedores.- Carlos San Antonio Monsell.

Entrenamiento del formador de empresa a la luz del A.T.- Antonio Ares Parra.

2^a día: Aprendizaje y estructuración de la personalidad. (Modera C. de Diego).

Proceso de instalación del estado del Yo Adulto.- Freddy Bera Bautista.

Análisis Transaccional y deshumanización de la Fé y Ética "religiosa".- Ildefonso R. Peñas Bravo.

Modelos de pensamiento.- Gustavo F.J. Cirigliano.

Experiencias en la aplicación de técnicas de aprendizaje.- Manuel Kost y Marta Sturniolo.

Comunicaciones del Dr. Kertész sobre "Las siete etapas de la vida de Pamela Lewin".

3^{er} día: Crecimiento personal. (Modera Dra. M^a Carmen Bernia y Pardo de Santayana).

Equipo interdisciplinar.- Dr. Saiz Ruiz.

Crecimiento personal: supuestos básicos.- Eduardo Surdo Gutierrez.

Resultado del cuestionario 16-PF a la luz del Análisis Transaccional.- Isidoro García Manzano.

Análisis Transaccional y Bioenergía.- Esperanza García Hortigón y M^a del Mar García Muñoz.

Número 3. 1^{er} semestre 1983. Año II

Diálogos con Carl Rogers.- (Entrevista en grupo. Castelldefels, 1982).
 Procedimientos de intervención: una forma práctica de trabajar el contrato.- Milagros Casto Lucas.
 La formación del directivo y el Análisis Transaccional.- Mariano Operé Santillana.
 Estructura y vínculo de la pareja humana.- Concepción de Diego Morales.
 El educador integrado.- Gustavo F.J. Cirigliano.
 Asertividad y Análisis Transaccional.- Antonio Ares Parra.

Número 4. 2^o semestre 1983. Año II

Teoría de los Juegos: un perro llamado Marion.- Mel Boyce.
 Análisis Transaccional y Terapia Multimodal: Integración.- Dr. R. Kertész.
 Validez metodológica, aportaciones y limitaciones del Análisis Transaccional.- Antonio Ares Parra.
 El Estado Niño del Yo.- Manuel Francisco Massó Cantarero.
 La introyección-proyección y la formación de la personalidad.- Concepción de Diego Morales.
 Ritos, mitos y taumaturgia del Niño Mágico.- Helio Nuñez Albacete.

Número 5. 1^{er} cuatrimestre 1984. Año III

Desarrollo de directivos a través de la gestalt.- Luis Campos.
 Poder personal y/o poder grupal.- María Pilar González López.
 Grupos en dos culturas.- Carl Rogers (Conferencia. Las Vegas. Abril 1979).
 Sistemas parentales ausentes, deficitarios y desviados.- Maarten Konwendhoven (Teoría desarrollada por Shea Shiff).
 Repertorio de roles en el juego de "alcohólico húmedo". Un estudio con alcohólicos severos.- Juan J. Totoricagüena Arrarte.
 Aspectos psicológicos de familias afectadas por el síndrome tóxico, utilizando el diamante argumental.- Juan I. Cabezón Duclos.

Número 6. 2^o cuatrimestre 1984. Año III

Niveles: organizativo, grupal y personal.- Roger Blackeney.
 Cuentos infantiles, guión de vida y psicoterapia gestalt.- Carmen Vázquez Bandín.
 El comportamiento emocional.- Rafael Sáez.
 La curación a través de la alegría.- Montserrat de la Mata Vila.
 Organos psíquicos y psicoterapia.- Manuel Francisco Massó Cantarero.
 Educación y formas de estructuración del tiempo.- Gustavo F.J. Cirigliano.
 Entrevista con Bonifacio Cabrera.- Juan Antonio Saavedra Quesada.

Número 7. 3^{er} cuatrimestre 1984. Año III

Terapia de redecisión: un proceso breve hacia el bienestar.- Mary McClure Goulding.
 Simbiosis y adolescencia (I parte).- María Pilar de la Figuera.
 Temas monográficos sobre **la mujer**: La discriminación social de la mujer y su argumento de vida.- Concepción de Diego Morales.
 La programación de la mujer en México.- Gloria Balbona Argüelles.
 Análisis de los Estados del Yo de la mujer maltratada.- Mary L. Roark y Stella Llanos "No vuelvas loco a papá" (Sugerencias para negociar entre mujeres y hombres). Pat y Ted Novey.
 Dilemas que se presentan al trabajar con parejas lesbianas.- Jude Marks.

Número 8. 1^{er} cuatrimestre 1985. Año IV

Número monográfico sobre "La sexualidad".
 Simbiosis y adolescencia (IIª parte).- M^a Pilar de la Figuera.
 Desarrollos en sexoterapia gestáltica.- Albert Rams.
 Sexualidad y Bioentropía.- Luis Pelayo.
 Algunas consideraciones sobre terapias con homosexuales.- Eduardo de García Bufi.
 Paidofilia: los chavales solitarios.- C. James Kaspar.
 Terapia sexual abreviada.- M. Edward Clark.
 Terapia sexual en sesión de grupo.- Aaron Lederer.
 La epopeya de las sinecuras (Cuento).- E. de los Lavajos.

Número 9. 2^o cuatrimestre 1985. Año IV

Número monográfico sobre: "El suicidio".
 El caso de Barbie.- Milton Erickson.
 El Niño Abandonado y el Análisis Transaccional.- Carmen Vázquez Bandín.
 Casos suicidas.- Fanita English.
 El suicidio: reflexión antropológica.- J.M. Arana Arregui.
 La conducta suicida en el niño y en el adolescente.- L. Chamorro García.
 El suicidio: reflexión psicosocial.- P. Ridruejo Alonso.
 El suicidio, interacción de significados.- Manuel Francisco Massó Cantarero.

Nº 10. 3^{er} cuatrimestre 1985. Año IV

Número monográfico: "Redecisión".
 Terapia de Redecisión.- Coloquio con Mary y Bob Goulding. (M.F. Massó Cantarero).
 Mandato, Decisiones y Redecisiones.- Robert Goulding y Mary Goulding.
 Los siete componentes de la Terapia de Redecisión.- John R. McNeel.
 Redecisión y arrepentimiento.- Constance Lawrence y David Steere.
 La Catexis de AESPAT: Programa provisional del III Congreso Español de A.T.

Nº 11. 1^{er} cuatrimestre 1986. Año V

Expresión corporal y Análisis Transaccional.- Juan Ignacio Cabezón Duclos.
 El Niño Libre: una analogía teológica y antropológica.- Gonzalo Haya Prats.
 Comparación entre Análisis Transaccional y otras terapias.- Mavis Klein.
 ¿Por qué no el hemisferio derecho?.- Montserrat de la Mata Vila.
 Carta abierta sobre el Niño Libre.- Una aproximación al fenómeno místico.- Helio Nuñez Albacete.
 Las emociones; el miedo y qué hacer con él.- Valerie Laukford.

Nº 12. 2^a cuatrimestre 1986. Año V

Número monográfico: III Congreso Español de A.T. (Alicante, abril 86). I parte.
 Nuevos paradigmas de investigación educativa y A.T.- Asunción Bravo Garrido.
 El A.T. y su incidencia en el rol de ser padres.- Ana María Carbonell Esquiva.
 Aportaciones desde el A.T. al Proyecto de "Modernización y Futuro".- José Antonio Chumillas Talavera.
 Intervención desde la dirección para aumentar los Oknes del Centro.- Teresa Freixas Ginjoan.
 Miniargumento y síntoma.- Dra. Mercedes Estrella García Vázquez.
 Cuerpo y argumento: Bionérgica para el A.T.- José Gutiérrez Valiño.
 Integración social en los trastornos mentales y de conducta.- M^a Julia López Alonso.
 El Niño Libre, camino hacia la transpersonalidad.- Helio Nuñez Albacete.
 Las caricias atributivas.- Jorge Oller Vallejo.
 Los estilos docentes.- Andrés Senné Szodo.

Nº 13. 3^{er} cuatrimestre 1986. Año V

Número monográfico: III Congreso Español de A.T. (Alicante, abril 86) II y última parte.
 El Análisis Transaccional, como instrumento de formación en la empresa.- José Alvarez Custodio.
 La conducta de fumar, una conducta de metaidentidad.- Rosa M^a Boal Herranz.
 Modelo original de Berne de los Estados del Yo.- Petrüska Clarkson.
 El A.T. y otras técnicas humanistas en la preparación de opositores.- Consuelo Linares Pellicer y Jaime Faus Fornés.
 Las caricias atributivas en la empresa.- Jorge Oller Vallejo.
 Saber, poder y querer vivir en el "aquí y ahora" (Tercera edad) según el Análisis Transaccional.- Ildelfonso R. Peñas Bravo.
 Resolución de conflictos interpersonales.- Eduardo Surdo Gutierrez.
 Representación social y Análisis Transaccional.- Esther Torres Alvarez.
 Influencia del Guión en la elección de pareja.- Carmen Vázquez Bandín.
 La interpretación de los niños deficientes en la escuela ordinaria, un hecho social importante.- Pedro Villanueva Martínez.

Nº 14. 1^{er} cuatrimestre 1987. Año VI

Aportaciones del A.T. a la orientación personal.- Pilar Arenas, Inmaculada Egido, Isabel Huélamo e Isabel Martínez.
 Análisis Transaccional en directo: un enfoque instrumental de un relato grabado.- Freddy Bera Bautista.
 Información y sugerencias para padres y educadores sobre el cuidado y prevención de la drogodependencia juvenil.- Concepción de Diego Morales: Síntesis y traducción.
 El contrato en Análisis Transaccional.- Gysa Jaoui.
 Tratando disfunciones sexuales en mujeres con Análisis Transaccional.- Lillian O'Heame.
 El Análisis Transaccional, nueva psicoterapia para el tratamiento del alcoholismo.- Fernando Eduardo Ortizlanzas Gálvez.
 Los juegos psicológicos como trance hipnótico.- Carmen Vázquez Bandín.

Nº 15. 2^a cuatrimestre 1987. Año VI

Carta de la Presidenta.- Concepción de Diego Morales.
 Un Análisis Transaccional de la psicosis.- Juan Ignacio Cabezón Duclos.
 De la dependencia a la autonomía en la relación de pareja; etapas del proceso desde el A.T., instrumento de diagnóstico.- Concepción de Diego Morales.
 Una variable del análisis del guión: La impregnación.- Lois M. Johnson (Traducción: Casto-Martín).
 Erich Fromm. El humanista revolucionario.- Juan Bautista Martín Cebollero.
 Organizadores psíquicos en una experiencia gestáltica.- José Navarro Góngora.
 Tratamiento desde el A.T. de la neurosis de angustia.- Jean Wilmotte (Traducción: Concepción de Diego Morales).

Nº 16. 3^{er} cuatrimestre 1987. Año VI

Análisis Transaccional de una jornada electoral (10 de junio de 1987).- Freddy Bera Bautista.
 El Análisis Transaccional y la terapia sexual.- Juan Ignacio Cabezón Duclos.
 El Epiescenario y el "juego de la patata caliente".- Fanita English (Traducción: Castro-Martín).
 Un modelo para utilizar la terapia de redecisión con alcohólicos.- James R. Kelly (Traducción: Dra. M^a C. Bernia).
 El aislamiento: una forma básica de adaptación, positiva y negativa, además de la sumisión y la rebeldía.- Jorge Oller Vallejo.
 Encuentro o alienación: socioterapia y psicoterapia de los trastornos de personalidad.- Dr. Stuart Whiteley (Traducción: Dr. R. Inocencio Biangel).

Nº 17. 1^{er} cuatrimestre 1988. Año VII

Fundamentos científicos del Análisis Transaccional.- M^a Angeles Díaz Veiga.
 Manejo del tiempo en un organismo de la administración del Estado. Un enfoque transaccionalista.- José María Mellado González.
 Teoría del cambio y crecimiento en la terapia gestáltica.- Jean Marie Robine.

Anotaciones sobre el tratamiento de los estados paranoides. Un enfoque desde el Análisis Transaccional.- Anna Rotondo Maggiora.

Los sentimientos y el trabajo con necesidades.- Carmen Vázquez Bandín.

El tratamiento de la paranoia.- Kenneth E. Woods (Traducción: José Gutierrez Valiño).

Nº 18. 2º cuatrimestre 1988. Año VII

Carta de la Presidenta.- Concepción de Diego Morales.

Mis sentimientos preferidos (Cuento).- Dra. Mª F. Diéguez Porres.

Desarrollo sano de la persona.- Felipe N. García (1).

Áreas familiares de psicopatología.- Dr. Ervey González Urroz (2).

Una visión holística de las emociones y rebusques.- Dr. Octavio Rivas Solís (3).

Mesa Redonda.- Actualizaciones en psicoterapias breves: Introducción.- Dra. Adela Dassori.

La angustia como señal de cambio.- Lc. Jorge Emilio Antognazza.

La pareja normal y patológica.- Dr. Franco del Casale.

Las dimensiones cualitativas del espacio-tiempo psicodramático.- Lic. Roberto Gómez.

Lo biológico versus lo psicológico.- Dr. Edgardo Lutter.

Análisis Transaccional y teoría sistemática.- Dr. Oscar Pizarro Leiva.

Conceptos básicos en la ecología humana.- Dr. Juan José Tapia.

(1), (2) y (3): Artículos tomados del libro "Los Analistas Transaccionales de hoy". Editor: Roberto Lang. Edita Gente, Sao Paulo, Brasil, 1988. Organizador y coordinador: Roberto T. Shinyashiki.

Nº 19. 3º cuatrimestre 1988. Año VII

Permisos y mandatos.- Dr. Franco del Casale.

Análisis Transaccional en la educación.- Entrevista al Dr. Gustavo F.J. Clirigliano.

Contenido y proceso en los Estados del Yo y en el análisis del guión de vida.

Tratamiento de la anorexia nerviosa.- Jacqui L. Schiff (Traducción: José Gutierrez Valiño).

IV Congreso Español de Análisis Transaccional.- 1ª Parte: Palabras de presentación e introducción.- Concepción de Diego Morales.

Ensueño dirigido y mini-guion.- J.A. Chumillas Talavera.

Declaración de principios de Ética de la I.T.T.A. subrogada por E.A.T.A. y A.E.S.P.A.T.

Nº 20. 1º cuatrimestre 1989. Año VIII

La importancia del Análisis Transaccional en la Preparación de la Jubilación.- Víctor Daniel Blanco Rodríguez.

El Análisis Transaccional y el Ciclo de Satisfacción de Necesidades.- Mª Dolores Campos Pérez.

Los Instrumentos del Análisis Transaccional en la Formación Humanista de la Policía Autónoma Vasca.- Mikel Gorriti Bontigui.

El Análisis Transaccional en las Agorafobias con Crisis de Pánico.- Dr. José Manuel Martínez Rodríguez. Mª Nieves Fernández Rodríguez.

Aplicación Terapéutica del Análisis Transaccional en los Trastornos del Aprendizaje.- Mª Amparo Sánchez Ortega.

Uso de un Diario Estructurado en una Terapia Transaccional para Drogodependientes.- Dr. José Francisco Zurita Díaz.

Sumario Contenidos Números 0 a 19.- (Ambos incluidos).

Biblioteca de AESPAT. Relación de libros y revistas. Normas.

La Catexis de AESPAT. Mª Carmen Bernia.

Nº 21. 2º cuatrimestre 1989. Año VIII – NOTAS IMPORTANTES

Corrección de la Bibliografía: "El Análisis Transaccional en las agorafobias con crisis de pánico.- Dr. José Manuel Martínez Rodríguez y María Nieves Fernández Rodríguez.

Análisis Transaccional del amor.- Freddy Antonio Bera Bautista.

Actitudes del analista Transaccional en el proceso terapéutico.- Fernando Braz Cunha.

El Niño Libre medita: eficaz tratamiento del stress.- Helio Núñez Albacete.

Los Juegos en las Asociaciones de Alcohólicos Rehabilitados.- Dra. María Angeles Ortega.

Reacciones positivas y negativas ante la aplicación del A.T. a grupos diversos.- Ildefonso R. Peñas Bravo.

Análisis Transaccional y educación. Los juegos psicológicos en el aula.- Rafael Sáez Alonso.

La educación en la Clínica. "Aprender a vivir".- Juan Antonio Ibarra Iriguibel (El Mensajero lo extravió. Por eso no viene por orden alfabético).

La Catexis de AESPAT.- Mª Carmen Bernia.

Biblioteca de AESPAT. Relación de Revistas.- Mª Angeles Díaz Veiga.

Nº 22. 3º cuatrimestre 1989. Año VIII

Estilos educativos con adultos deficientes.- Mª Angeles Pérez Burgos.

El sombrero loco no estaba tan loco. (Técnicas inusuales para provocar cambios positivos con ayuda del Niño).- Carmen Vázquez Bandín.

Aquí acaban las comunicaciones al IV Congreso, que nos enviaron.

Imaginario e imaginaria mental en el trabajo con los adolescentes.- Denis Arbuthnott y Katherine Arbuthnott. (Traducción: Concepción de Diego).

Microinstante transaccional del éxtasis amoroso.- Dr. Freddy Antonio Bera Bautista.

La obesidad como conclusión de supervivencia.- Fanita English (Traducción: José Gutierrez Valiño).

El circuito del sentimiento parásito. Un modelo de análisis.- Richard G. Erskine y Marilyn J. Zalcman.

¿Asistió Berna a alguna corrida de toros?.- María Pilar de la Figuera L.

La máscara del maquillaje.- Dr. Raúl H. Vaimberg Grillo.

Recensión de libros.- María Angeles Díaz Veiga.

La Catexis de AESPAT.- Freddy Antonio Bera Bautista y Mª Carmen Bernia.

NUMEROS ATRASADOS

Del Nº 0 al Nº 4, ambos inclusive, así como el Nº 6, se pueden hacer fotocopias (están todos agotados). El precio de las fotocopias está por decidir. De momento, el Nº 0, más el Nº 1 y el Nº 2 vienen saliendo por mil pesetas.

Nº 5: Dirigirse a Purificación Sánchez Preciados, por escrito (c/ Teruel, 11, 4ª - 5ª, 28020 MADRID) o telefónicamente (91 - 233 14 70, dejando los datos en el contestador automático).

Número 7, 8, 9 y 10: Dirigirse a Manuel Francisco Massó Cantarero (c/ Alejandro González, 5 - Bajo dcha. - 28028 MADRID, Tel.: 91 - 255 79 93).

1986: Números 11, 12 y 13 (el 12 y el 13 recogen las comunicaciones al III Congreso Español de A.T., Alicante, Abril 86). El juego completo, enviado en sobres separados, cerrados, tiene un precio para España de 1.800 (mil ochocientas) pesetas. Un número aislado, cerrado, cuesta para España 600 (seiscientas) pesetas. Si los envíos coinciden con el mailing de uno de los tres números anuales, van en sobre abierto y cuestan cien pesetas menos por número (si el peticionario no especifica que desea recibirlo cerrado).

1987 y 1988: quedan ejemplares de los Números 14, 15, 16, 17, 18 y 19. Precio: igual que los de 1986. 1989: Números 20, 21 y 22, a 600 ptas. número (700 si es cerrado).

Para fotocopias, 1986, 1987, 1988 y 1989 hacer la petición por escrito a la Secretaria de Aespat y Gestora Burocrática de la Revista (Carmen Bernia, Santa Susana, 34 - 7ª - 2ª - 28033 MADRID). Al recibir cheque por el importe o justificación de transferencia a la c/c de la Revista (ver Boletín de Suscripción en este número), se acusará recibo y se anunciará, por carta, la fecha del envío de lo solicitado.

LA CATEXIS DE AESPAT

Este número (y van dos), sale con retraso. Por causas justificadas. La secretaria tiene exceso de trabajo y problemas laborales. En las Normas de publicación se indica claramente que de cada artículo ha de enviarse, para su publicación, original y copia. Pues bien, muchos vienen a un espacio y sin copia y todo eso supone un gasto que corre por cuenta de AESPAT, que no está en su mejor momento crematístico. Si en lugar de "su" Revista fueran a publicarlo en cualquier otra se atenderían a las normas.

Desde ahora TENDRA PROBLEMAS (económicos o de publicación) todo artículo que no esté dentro de las normas. Lo sentimos mucho.

Segunda parte del "sermón". Se avisó, en la Revista, que iban a pasarse al cobro los recibos de 1990. Quien no se haga una idea de lo que eso supone, queda invitado a la próxima emisión. Se advirtió que todo recibo devuelto por error o despiste del socio, cargaría con los gastos (que pueden llegar a 500 ptas.). Así que quien haya recibido una carta sobre el tema, que no le coja de sorpresa.

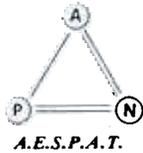
Hubo gente que avisó que se daba de baja, por motivos varios, para 1990. Agradecemos su gentileza y esperamos su retorno. De los que el Banco puso, al devolverlo, "no conforme", preferimos no hablar. De todos modos se escribirá individualmente a cada uno, pero quede claro que no se enviará la Revista más que a los que estén al corriente de cuota. Algunos tienen incluso pendiente 1989.

Se acabaron los sermones.

Rectificación: en el Nº 22, nuestro Presidente hablaba de las I Jornadas Gallegas de A.T. Por un "lapsus" no se citó completo el Comité Organizador. Estuvo constituido por Mario Salvador Fernández, Elisa Mateo Canalejo, Francisco Díez y Cristina Castro. Pido disculpas por el lapsus y os doy la buena noticia de que se nos ha proporcionado bastante material de las Jornadas, que publicamos en el Nº 24.

ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

El 27 de enero de 1990 se celebró en Madrid (Hotel Aitana) la Asamblea-resumen de 1989 que presentó la novedad del amalgamarse con aportaciones de M. Clínicos/Especiales de AESPAT. Previamente los socios recibieron la siguiente carta del Presidente.



Asociación Española de Análisis Transaccional
Apartado 8.222 - 28080 MADRID

Madrid, diciembre 1989-enero 1990

Estimado socio:

Con el interés de continuar trabajando por el desarrollo de AESPAT y para que la Asociación crezca en dinamismo y atractivo para sus miembros, nos proponemos el siguiente objetivo que esperamos lograr con la colaboración y participación de todos:

“Impulsar la Asociación hacia los fines para los cuales existe: que el quehacer científico se haga patente y comprometido por parte de los grupos más especializados de AESPAT: los Miembros Clínicos y Miembros Especiales”.

Para ello, y coincidiendo con la Asamblea Anual Extraordinaria (resumen de 1988), vamos a llevar a cabo actos que estimulen la participación y el interés de los socios con el fin de que ello contribuya a mejorar el nivel de conocimiento teórico y práctico en las diversas modalidades de aplicación del A.T. A nivel interno respecto a AESPAT y a nivel externo en relación a otras entidades con las que colaboremos.

Si se repasa el Reglamento de Régimen Interior se tropieza con el párrafo que habla de la obligación de los M. Clínicos y Especiales de prestar a la Asociación **servicios gratuitamente, al menos una vez al año** y asistir a las Juntas Extraordinarias con la misma periodicidad.

La mayoría de los socios sujetos a estas obligaciones, no las cumplen. Si continuamos en esta línea de conducta, está claro que no lograremos el objetivo expuesto más arriba.

Pretendemos, pues, “ponernos al día”, tras un exámen de conciencia participativa. Para ello te invitamos a asistir al:

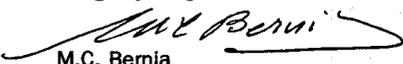
Primer Encuentro Científico de A.T.
 Título: “El A.T.: ¿realidad o falacia?”
 Fecha: día 27 de enero de 1990, sábado. De 9,30 a 20 horas,
 con intervalo para comer (por su cuenta).
 Lugar: Madrid. Hotel Aitana. Paseo de la Castellana, 152 (frente al Ministerio de Defensa).

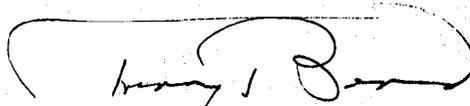
En hoja aparte te adjuntamos el Programa. “In situ” (cuando llegues) te pediremos una pequeña aportación (500 ptas.) para sufragar los gastos de la sala pues en esa fecha todavía no se han cobrado recibos y andamos algo justos.

Esperamos con interés y confianza tu asistencia.

La Asamblea Anual se llevará a cabo con el Orden del día habitual:
 Informe Presidencial, id.
 Tesorería, id. Secretaría.
 Ruegos y Preguntas.

Dr. Freddy Antonio Bera Bautista
 Presidente de AESPAT


 M.C. Bernia
 Secretaria de AESPAT
 Gestora de la Revista



Estuvimos mañana y tarde. No se ha enviado a los socios copia del ACTA pues figura en el libro correspondiente y no se tomó ninguna decisión trascendental. Solamente la de ir pensando en el V Congreso. (Hubo una minireunión, por mayo, con el grupo dispuesto a colaborar. El lema, por ahora, sería “A.T. y Sociedad actual: su aplicación eficaz en la personalidad y la conducta”, hacia fines (26-27-28) octubre 1990).

Andamos justos de fondos. Por el contrario, y afortunadamente, el Colegio Oficial de Psicólogos a través del cual se suscribieron unos 30 colegas, no socios de AESPAT, me ha confirmado que este año tendremos 70 suscripciones. ¿No está mal, no? Para ver si alguien arrima el hombro.

Volvemos a la asamblea: a la llamada del Presidente respondieron: Antonio Ares, Isidoro García Manzano, Alejandro Moreno Romero y Mariano Operé. Dos de estas comunicaciones figuran en el Sumario. Voy detrás de las otras. También participó el Dr. A. Botbol y su intervención fue seguida de una nutrida discusión (El secretario de AESPAT, asociación de Analistas Transaccionales argentinos).

Fue un día largo y nuevo, que a todos nos resultó muy enriquecedor.

ALTAS Y BAJAS

a) Consignamos las Bajas que se nos comunicaron, pero quedan pendientes las que resulten de la investigación de los Recibos Devueltos.

- 101 Julio Alonso Morales
- 115 M^º José Vidal Albi
- 129 Elisabeth Más Sangels
- 145 Charlette Laugran-Dañon
- 155 Pedro Villanueva
- 166 J.L.C. Suarez Francos
- 173 J.L. Francos Yubero
- 176 Rosa M^º Boal Herranz
- 202 Reyes Díaz Rodríguez

¿Qué pasa en Sevilla?

ALTAS

Hay bastantes, pero como por mi culpa no he podido ultimar los trámites burocráticos, aparezcan en el N^º 24. Pero pueden estar tranquilos, todo el que esté al corriente del pago recibirá la Revista (que por cierto, no sale muy nutrida). ¿No tenéis casos particulares, ideas, teorías... aunque sean 4 folios a 2 espacios?

CAMBIOS

Por primera vez, y sin que sirva de precedente, consignamos los cambios de domicilio que se nos han comunicado desde el 10 de septiembre hasta abril. Y no suponéis las modificaciones que implica un cambio de domiciliación.

Cambios Direcciones desde 10 septiembre 1989

13. Antonio Ares Parra
ARES CONSULTORES
c/Isaac Peral, 16, bajo izqda.
28015 MADRID Tel.: 549 32 77
Fax: 549 32 21
1. José M^a Mellado González
c/General Pardiñas, 13, 4^a - 19
28001 MADRID
189. Carmen Palicio Sopena
c/Basilica, 18, 5-A
28020 MADRID Tel.: 534 35 65
245. Mercedes E. García Vázquez
Urbanización Piedralaves, 8, 1^a B
28230 LAS ROZAS (Madrid) Tel.: Oficina: 456 78 50
Casa: 637 46 79
106. Carmen Vázquez Bandin
c/Baeza, 5, 2^a-206
28002 MADRID
263. M^a Angeles Díaz Veiga
c/Guadalajara, 3, 1^aB
"La Piovera"
28042 MADRID Tel. Padres: 551 73 89
Casa: 320 42 26
295. J. Miguel Rojo González
c/San Lamberto, 4, Esc. 2, 4^a 17
28017 MADRID
195. Vicente Cuevas Martínez
Centro de Psicología Humanista
c/ Bélgica, 10, 25^a
46021 VALENCIA Tel.: (96) 369 87 80
279. Carmen Portillo Pascual del Riquelme
Avda. de Aguilera, 14, 1^a E
03006 ALICANTE Tel.: 511 47 20

227. Ana Rosa Villazon Trabanco
Calle del Acuerdo, 33, 4^a
28015 MADRID

228. Mario Salvador Fernández
S & C Asociados
San Roque, 70, Entlo.
27002 LUGO Tel.: 25 06 85
23 15 12

NOTA FINAL

Se supone que habrá exámenes para M. Clínicos/M. Especiales antes del Congreso. Un aviso a los Formadores: lo 1^o que necesita un sujeto que se presenta a examen es:

- Ser socio de AESPAT
- Tener el 101 Cursillo
 Examen
- Enviar toda la documentación, etc.

Y enviar eso y la petición por escrito 1 mes antes a la Secretaria del Comité de Contratos y Portavoz del Presidente.

NO SE ADMITIRA, a nadie que no lo tenga todo en regla. El tiempo del Comité vale lo suficiente para no prescindir de él.

M.C. Bernia
Secretaría de AESPAT

NORMAS PARA LA PUBLICACION DE TRABAJOS

1. La presentación de los trabajos será en forma de original y copia (o fotocopia).
2. Debe constar en cada trabajo lo siguiente:

- Título del trabajo.
- Nombre del autor.
- Resumen del trabajo, cuya extensión media será de 12 renglones mecanografiados.
- El trabajo deberá estar mecanografiado a dos espacios, con márgenes apropiados. La extensión máxima será de 15 folios.
- Todo trabajo deberá contar con una bibliografía, de acuerdo con el patrón internacional, es decir: Apellidos e inicial del nombre de los autores. Título del trabajo. Abreviatura del libro o revista subrayada. Número o volumen. Página y año.
- En caso de existir citas bibliográficas, las mismas deberán reseñarse en la bibliografía.
- Los trabajos pueden contener iconografía, mediante dibujos o gráficos.

Correspondencia científica a:

C. de Diego Morales
ETHOS
Avda. Pablo Iglesias, 15
Entlo.
28003 MADRID

C. Bernia
Santa Susana, 34 - 7^º - 2^ª
28033 MADRID

INSERCIÓN DE ANUNCIOS

La Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista se ofrece a insertar anuncios de Centros, Congresos, Cursos, etc.

Normas:

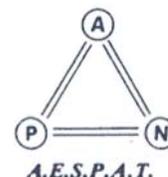
Cuarto de página	5.000 ptas.
Media página	10.000 ptas.
Página entera	20.000 ptas.

La Revista aparece cuatrimestralmente. Está previsto realizar el mailing de cada número al final de los meses de abril, agosto y diciembre con lo cual estaría en manos de los suscriptores en la primera cincena de mayo, septiembre y enero del año siguiente.

Pero la Revista no se hace responsable de retrasos imprevistos por causa mayor dependiente de la Redacción o Imprenta. (Se comunica esto a efectos de fechas de Cursos).

Más información y solicitudes a:

M^ª del Carmen Bernia
Santa Susana, 34 - 7^º - 2^ª
28033 MADRID
Tel.: (91) 763 94 57 (tardes, contestador)



Asociación Española de Análisis Transaccional
Apartado 8.222 - 28080 MADRID

Deseo ser Socio de AESPAT y recibir su publicación, Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, para lo que abonaré, al ser admitido, la cuota anual (4.000,- Ptas. para España).

Apellidos _____ Nombre _____

Domicilio particular _____ C.P. _____

Teléfono, con prefijo _____ Fecha de nacimiento _____ Nacionalidad _____

Estudios: _____

Profesión o actividad a la que se dedica _____

Lugar de trabajo: Nombre, dirección y teléfono de la Empresa u Organismos (indicar ciudad, prefijo y código postal) _____

_____ a _____ de _____ de 19.....

Firma del solicitante y D.N.I.

Presentado por: _____

Aceptado con fecha: _____ Número de socio: _____

Por: _____

Nota:

Para mayor rapidez, cortar por la línea de trazos y enviar a la Secretaria:

Dra. M^ª C. Bernia y Pardo de Santayana
Santa Susana, 34 - 7^º - 2^ª
28033 MADRID

1111

BOLETIN DE SUSCRIPCION

(Sólo a la Revista)

Deseo suscribirme/renovar mi suscripción a la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista durante el año 1990 (subrayar la situación real).

El importe de la suscripción (1.800 ptas.) lo haré efectivo por:

- Cheque, a nombre de Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, enviado por correo a:

Dra. M^a del Carmen Bemía
Santa Susana, 34, 7^a - 2^a
28033 MADRID

- Por transferencia bancaria a la:

c./c. 1084-6000-497367
Titular: Rev. de Análisis Transaccional y Psicología Humanista
Banco: Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid
Sucursal 1084
Santa Virgilia, 1 - Bajo
28033 MADRID

recibido el cheque o justificante (fotocopia) de la transferencia, se enviará el recibo y los números correspondientes.

NO ENVIAR GIRO POSTAL

Datos del suscriptor:

Nombre y Apellidos: _____

Dirección: Calle/Pl.: _____

Ciudad - Código Postal: _____

Teléfono: _____

Firma del solicitante