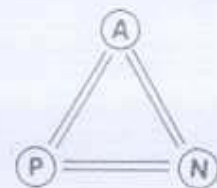
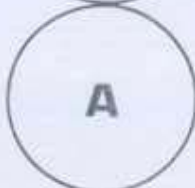


Revista de

ANALISIS TRANSACCIONAL y PSICOLOGIA HUMANISTA



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

C/ Santa Susana 34 - 7-21 • 28033 MADRID
Telf. (91) 763 94 57

500 PESETAS

Nº 24, 2º CUATRIMESTRE / 90. AÑO

(R)

REVISTA DE ANALISIS TRANSACCIONAL Y PSICOLOGIA HUMANISTA

(Boletín informativo de AESPAT)

dirigida por: AESPAT (fundada en 1978)

- Domicilio social: Santa Susana, 34 - 7^a - 2^a
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 - 7^a - 2^a
28033 Madrid
Tel.: (91) 763 94 57 (contestador, en ausencias).

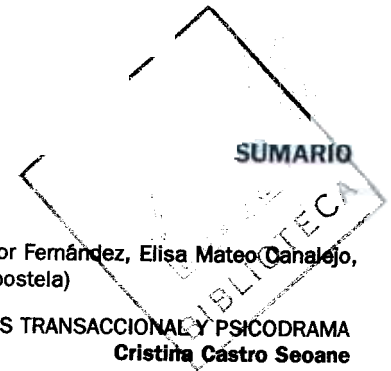
Realización: CONORG, S.A.

Depósito Legal: M-36843-1981

ISSN: 0212 9876

R.P. nº 1095354 (provisional)

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



1^{as}. Jornadas de A.T. organizadas por Mario Salvador Fernández, Elisa Mateo Canalejo, Francisco Díez y Cristina Castro (Santiago de Compostela)

ANALISIS TRANSACCIONAL Y PSICODRAMA Cristina Castro Seoane	939
¿QUE ES LA PARENTALIZACION? Manuel Francisco Massó Cantarero	943
APLICACIONES DEL A.T. A LA FORMACION DE VENDEDORES Mario C. Salvador Fernández	948
RESOLUCION DE CONFLICTOS EN EL AULA A TRAVES DEL ANALISIS TRANSACCIONAL (TALLER) Carmen Vázquez Bandín	955
COMO INFLUYEN LOS CUENTOS INFANTILES EN EL GUION DE VIDA Carmen Vázquez Bandín	957
“HOLA” EL ROMBO DRAMATICO DE GUION Y EL ANALISIS DE LOS PAPELES DEL CARACTER Graham Barnes	961
ABORDAJE TERAPEUTICO PARA LA REHABILITACION Dr. Franco del Casale	973
¿QUE DECIMOS CUANDO HABLAMOS DE A.T.? Esther Saleem	976
RECENSION DE LIBROS M^a Angeles Díaz Veiga	983
ANUNCIO VIII CONGRESO NACIONAL DE PSICOLOGIA Dra. M^a C. Bernia	984
LA CATEXIS DE AESPAT Dra. M^a C. Bernia	985

A. T. Y PSICODRAMA

Cristina Castro Seoane
La Coruña

Mi aportación a esta mesa redonda es dar una visión muy general del Psicodrama, del cual yo utilizo técnicas que combino con el A.T. El padre del psicodrama es Jacob Levi Moreno, del cual paso a hablar brevemente. Moreno nació en Bucarest, Rumania, en Mayo de 1892. Inició sus estudios en Viena, primero en la Facultad de Filosofía y más tarde estudiando medicina. Durante su vida profesional en Viena fundó el Teatro de la Espontaneidad. En 1925 llegó a Estados Unidos, donde se dedicó al Psicodrama, la Sociometría y la Psicoterapia de Grupo que son aportaciones de Moreno al mundo psicológico. El Psicodrama está inspirado en el teatro. Shakespeare decía:

El mundo es un vasto teatro y hombres y mujeres sólo actores que tienen sus entradas y salidas y en su vida interpretan mil papeles

Como vemos Moreno no fue el primero en utilizar el concepto de Rol o representación de roles, la cita revela un uso anterior. Moreno empezó a trabajar con la representación de roles en 1911 de una manera muy informal en los jardines de Viena; la 1ª representación estructurada fue en 1921 en la Casa de la Comedia, un teatro Vienés. La representación de roles es un concepto importante en la teoría de Moreno, los roles pueden ser:

Imaginario o reales, basados en la fantasía o en hechos.

Mediante la representación se pueden actuar otros roles. La representación de roles puede cambiar la personalidad y también estudiarla.

Cuanto más roles se sepan representar mayor flexibilidad se tendrá para manejar los problemas de la vida.

La psicoterapia tiene la finalidad de promover la participación activa de la persona, por lo tanto, pasa de la palabra a la acción, del diálogo al ejercicio, el psicodrama es acción, la persona presenta situaciones preocupantes o traumáticas en escenas, el psicodrama no es una escenificación teatral, sino que se realiza "in situ" es un proceso terapéutico natural. El psicodrama como cualquier psicoterapia es más efectiva y rica en grupo que a nivel individual: yo no trabajo con grupos, por ahora, pero no por eso voy a dejar de trabajar con el psicodrama y el A.T.

El psicodrama tiene 5 instrumentos:

- El primer instrumento es el escenario, el escenario es el espacio, donde la persona puede expresarse y vivenciar con libertad, no hay los límites que los espacios tienen en la vida real, en el escenario se puede dar tanto una situación real, como un sueño o una fantasía.
- El segundo instrumento es el protagonista, al protagonista se le pide que sacrifique su propio "yo" al papel que le ha prescrito el dramaturgo,

mientras al protagonista se le debe dejar libertad de expresión, que es la espontaneidad, a través de un papel se pueden representar diversos contenidos: representación de símbolos o de un pasado, actuación de un problema actual o traslación de sí mismo al futuro.

- El tercer instrumento es el director, su función es captar e integrar toda la acción dramática, como terapeuta puede estar cerca del protagonista, no es un analista alejado.
- El cuarto instrumento es el "yo auxiliar", es como un actor terapéutico, con sus explicaciones y tratamientos ayudan al director pero también son una ayuda para el protagonista, al representar personas reales o simbólicas del ámbito a éste.
- El quinto instrumento es el público, puede ayudar al protagonista cuando se ve representado en escena.

El Método psicodramático tiene el valor terapéutico de la integración. El terapeuta psicodramático, no es el analista oyente y pasivo, tiene que promover la productividad del protagonista.

Después de hablar de los instrumentos del psicodrama pasamos a las fases que tiene una sesión de psicodrama.

La sesión de psicodrama tiene 3 fases:

1. La preparación, también llamada caldeoamiento, que puede ser verbal o corporal, de aquí sale un tema y un protagonista, si es en grupo, esta fase nos lleva a la segunda que es la propia representación, donde se pueden utilizar muchos métodos como comentaremos más adelante. Y la 3ª fase que son los comentarios y análisis.

Métodos psicodramáticos

El número de métodos o técnicas psicodramáticas es grande, muchos de estos métodos por fantásticos y extraños que puedan parecer pueden encontrarse en los usos y costumbres de viajes culturas y en cuentos. Esto no ocurre sólo en psicodrama en A.T. los impulsores por ejemplo están basados en la Mitología. El método del espejo está descrito ya en el Hamlet de Shakespeare, el método del doble en la novela de Dostojeski "El doble" etc... Moreno lo que hace es descubrirlos y adaptarlos a los objetivos psicoterapéuticos. Paso a comentar algunos de estos métodos, pero no todos ya que se han descrito.

1. Método de autopresentación: el protagonista se presenta a sí mismo a su madre, padre, jefe, etc...
2. Método de monólogo: es un monólogo o también llamado soliloquio del protagonista, en un momento se interrumpe la escena, el protagonista sale de ella y relata lo que piensa o siente.
3. Método del doble: se emplea para entrar en la problemática íntima del protagonista, aquí se necesita un "yo auxiliar". El "yo auxiliar" proporciona al protagonista algo así como un segundo yo, actúa como si fuera la misma persona y lo imita en sus gestos y movimientos.
4. Método múltiple de dobles: el protagonista está en escena con varios dobles, cada uno encarna una parte de su personalidad total, un "yo auxiliar" representa la personalidad actual, otro lo representa como niño y otro en el futuro o en la vejez, los dobles aparecen bien

simultáneamente, bien uno tras otro, esto es, uno continúa cuando el otro ha terminado.

5. Método del espejo: se utiliza cuando la persona es incapaz de representarse a sí misma con palabras o acciones, un "yo auxiliar" se coloca en escena e imita el modo o manera de comportarse de la persona y le muestra, como en un espejo, cómo lo ven los otros.
6. Cambio de papeles: o también cambio de roles. En este método el protagonista adopta el papel de su antagonista. En el cambio de papeles entre 2 personas A y B es importante el proceso dinámico, por ejemplo un hijo representa el papel de su padre y el padre el papel de hijo. La vivencia interna simultánea de dos papeles opuestos tienen un gran valor terapéutico.
7. Método de proyección hacia el futuro: en este método la persona muestra cómo se imagina su propio futuro. Todas las personas sentimos el impulso a imaginarnos a través de fantasías con respecto al futuro se dan con más fuerza en la juventud. Cuando más viejo se vuelve el hombre tanto más débiles se hacen sus proyecciones respecto al futuro. En la representación psicodramática del futuro se le pide al protagonista que represente no sólo sus deseos, sino sus planes realizables. Especialmente

importante es hacerle valorar qué es lo que realmente podrá ocurrir en su futuro, por decirlo así que se haga dueño de su propio destino.

8. Método del sueño: en lugar de relatar el sueño, la persona lo representa. Se tumba y se acerca cada vez más a la condición de durmiente. Cuando se siente capaz de reconstruir el sueño se levanta y lo representa. Este método se utiliza para simultáneamente reeducar al protagonista y si es posible modificar el sueño, así la persona aprende a través de la repetición y la corrección de sueños a sustituir los sueños angustiosos por otros creadores o agradables.

Uno de los principios más importantes en la teoría de Moreno es el concepto de tele, que se define como la unidad de sentimiento más sencilla, transmitida de un individuo a otro. Tele es el proceso de acción entre individuos.

Tanto el psicodrama como el A.T. u otros tipos de Psicoterapia son suficientes en sí mismas, están estructuradas con sus bases teórica, prácticas y fines terapéuticos, pero considero que no es bueno quedarse en un compartimento estanco con una sola creyendo que es la mejor y la única. Pienso que es interesante que un terapeuta que trabaja como psicodrama, si conoce también técnicas de relajación las utilice en el momento que él considere oportuno. Creo también importante que un terapeuta tenga un "Marco de referencia" en su trabajo, pero eso no quita que pueda utilizar otras técnicas psicoterapéuticas, aunque tampoco hacer un batiburrillo y utilizarlas a tontas y a locas ya que puede llevar a confusión. En mi caso personal mi "Marco de referencia" es el A.T. pero utilizo métodos psicodramáticos para trabajar la posición existencial, tipos de transacciones

y caricias, los juegos psicológicos, el argumento de vida y el contrato de cambio por ejemplo con el método de proyección al futuro.

Ya que el A.T. es muy asequible para entender y estudiar la conducta, ayuda a incrementar el darse cuenta de la persona con palabras sencillas y hace responsable a la persona de su conducta y del cambio.

Cristina Castro Seoane
Galera, 47 - 5ª B
15001 La Coruña

¿QUE ES LA PARENTALIZACION?

M. Franciso Massó Cantarero
Miembro Clínico de AESPAT
Psicólogo
Madrid

La parentalización es el proceso psicogenético que permite la configuración del estado Padre del Yo. Esto es, la estructuración de ciertas leyes, de carácter inter e intrasubjetivo, que regulan las transacciones y las relaciones simbólicas dentro de la organización social y dentro de la organización psíquica.

Este es un proceso longitudinal, diacrónico, abierto a lo largo y ancho de la vida de la persona.

Las fuentes de la parentalización son los modelos ajenos, los modos estereotipados de pensar y reaccionar emocionalmente, los prejuicios, los mitos, las creencias y valores que profesan otras personas, que están investidas de autoridad y prestigio y mantienen ascendencia sobre la persona que se parentaliza.

La introyección de tales modelos no es indiscriminada, ni errática; más bien, el niño pequeño aprehende con mayor precisión, firmeza y amplitud aquellos modelos que se le presentan cercanos, bien sea por la densidad transaccional, bien por la implicación emotiva con la fuente del modelo, bien por la "efectividad" que el modelo esté obteniendo.

Una vez que el modelo es introyectado, sus contenidos adquieren categoría nomológica, de canon o norma, ya que se han adoptado tomándolos de alguien que es un paradigma o un emblema: "Yo actúo

así, porque así lo hace todo el mundo y yo lo he aprendido de mi padre, que siempre lo ha hecho así".

Por eso mismo también, los contenidos de la parentalización tienden a ser automáticos; se activan sin necesidad de percatarse de ello, como quien efectúa un recorrido de enésima vez y no precisa focalizar su atención en los obstáculos y variantes del trayecto.

¿Dónde se produce la parentalización? Es obvio que es la familia la institución que deja la huella más profunda y contundente en la configuración del Estado Padre del Yo.

Por ello, vamos a dedicar un espacio a esbozar una cierta definición de familia y las características básicas para el proceso de parentalización.

El profesor Ríos define la familia como "un sistema de interacción y comunicación". Evidentemente, una familia es exactamente eso; pero, la definición es demasiado general, porque una empresa, una comunidad religiosa, una asociación de vecinos, un pueblo pequeño, etc... son también "sistemas de interacción y comunicación", pero sus características específicas las diferencian considerablemente de la realidad social que configura la familia.

Heidegger utiliza una metáfora muy bonita y poderosa cuando dice que: "La familia es una ventana por donde todo hombre existente se asoma definitivamente a su

propia vida personal y a la sociedad". Esta analogía destaca el papel introductorio que juega la familia. Esta, efectivamente, es un medio para facilitar la entrada en la vida biológica, posibilitar el nacimiento y el crecimiento psíquico y dar lugar a la apertura de la vida social. Realmente, la familia es una ventana, y también es un agente comprometido en el proceso por el que los individuos acceden a la vida, en su triple dimensión biológica, psíquica y social.

Gaspere Vella dice que una familia es "un organismo, por lo menos bigeneracional, fundado biológicamente y culturalmente, con su historia propia". Veamos ahora cuáles son esas características biológicas y culturales que debe reunir un grupo para que pueda llamarse familia:

1º Duración ilimitada: La pareja se consolida cuando sus miembros establecen vínculos que les comprometen recíprocamente. En algún momento de la historia de la pareja, cada miembro echa en falta y necesita "garantías" de su compañero/a para planificar su propio futuro personal, creando su futuro común. Esta creación sólo es posible teniendo una esperanza de duración indefinida para la pareja. Aun cuando ambos miembros cuenten cognitivamente con la posibilidad de romper el compromiso, a la hora de constituirlo, no vivencian tal posibilidad.

2º Las expectativas implícitas, inconscientes, infantiles y fantásticas son más numerosas que los acuerdos razonables que ambos verbalizan. Los ensueños y fantasías que los enamorados elaboran juntos, durante la etapa fogosa de la entrega, configuran el "nido psicológico" hecho a base de ternura, de desvelo, generosidad, altruismo y espontaneidad.

3º La relación sexual: inicialmente, ésta puede cumplir diferentes funciones, todas ellas legítimas, que son estabilizadoras para cada componente de la pareja:

- autoexploración corporal
- placer erótico
- confirmación del rol sexual
- descarga de tensión

Sin embargo, sólo podemos considerar que la relación sexual contribuye a la génesis de la familia cuando los miembros de la pareja le otorgan carácter reproductor; cuando, dentro del devenir existencial de la pareja, comienza a tomar fuerza la idea y el anhelo de crear otras vidas humanas. Cuando un varón y una mujer inventan e imaginan la vida de un nuevo ser humano que ellos desean concebir, en ese momento, podemos decir que se produce el nacimiento psicológico de la familia, como una realidad bigeneracional.

4º Mito o delirio de la confianza ilimitada: "Yo soy tú-tú eres yo". Este tipo de arrebatos sirven como amalgama que da robustez y solidifica la unión de la pareja. Esta unión es fundamental y básica en orden a dar seguridad a cada miembro de la propia pareja y a los hijos.

Las desavenencias de los padres rompen la armonía del ecosistema familiar y además, como consecuencia de ello, hurtan la estabilidad emocional de los hijos, que se sienten amenazados, inadecuados, fuera de lugar y llenos de angustia y desazón.

5º Cultura común: al constituir la pareja, cada miembro proviene de una familia distinta, ha seguido un proceso de socialización diferente y, por ello, ha incorporado normas, principios de convivencia, pautas de conducta y costumbres que también son diferenciadoras.

Cuando se estrechan los vínculos amorosos y se inicia la convivencia, cada miembro capta la necesidad de conseguir que "el otro" cambie sus modales y se avenga a secundar los propios.

Esto da lugar a una dinámica de acción-reacción que, a veces se resuelve en simbiosis, cuando uno de los miembros impone su propia cultura de modo absoluto y pleno; en otras ocasiones, da lugar a la frustración de la pareja, porque los conflictos son demasiados o son muy violentos, o arrojan cargas de tensión que los componentes de la pareja no están dispuestos a soportar, porque se convierten en un factor aversivo.

Finalmente, en la mayoría de los casos, la dinámica de influencia recíproca entre los miembros de la pareja origina una "cultura común", un bien mostrenco, patrimonio de ambos, que será la base de la parentalización que van a efectuar sobre sus hijos. En el cuerpo y en la mente del niño, va grabándose el modelo de comportamiento de los padres, su filosofía de la vida, el sistema de normas que han elaborado juntos, mediante la confrontación y la conciliación sucesiva de los sistemas de origen, vigentes en las familias respectivas de ambos.

Proceso de parentalización

Una vez que el hijo está engendrado, los futuros padres van entretejiendo la canastilla que va a servir para dar acogida al nuevo ser. Evidentemente, este proceso es algo más que la preparación del ajuar y la adquisición de los enseres que va a necesitar el nene, a partir de su nacimiento.

Durante este proceso, se entrelazan la ilusión y el cariño; cada progenitor esmera sus cuidados y sus atenciones para su compañero; ambos bromea sobre el nombre que van a ponerle a su hijo/a; fantasean sobre su fisonomía, sobre las hazañas que van a realizar cuando crezca.

Esta fase equivale al engendramiento psicológico; cuando este proceso tiene un curso oportuno, la acogida del rorro es cálida, el pequeño cuerpo del recién nacido está protegido y a su alrededor hay un clima energético y estimulante, que lo recibe con entusiasmo y ternura.

Desde el momento mismo del nacimiento, la familia es un proceso psicosocial, que está orientado a facilitar la acogida, el desarrollo y la despedida de la vida humana.

La familia es, pues, una dinámica de fuerzas que se influyen recíprocamente. La cultura familiar, sus valores e historia configuran el estado Padre del Yo, que va a vertebrar el estilo de vida del recién nacido.

La adaptabilidad o el inconformismo, la eficacia o ineficacia en la autorrealización del individuo, en definitiva, el éxito o el fracaso del proceso de psicogénesis son imputables a la calidad que ofrezca la convivencia familiar; toda vez que la familia, además de aportar materiales para la constitución del Yo (la mentalidad es un producto socio-familiar casi por entero), es también el escenario donde se estrena el Yo, de forma que la persona comienza a adquirir experiencia propia para elaborar su propia identidad, con mayor o menor fortuna, según sean los factores permisores y/o represores que operan sobre ella.

PARENTALIZACION PATOGENA

El proceso de parentalización es negativo y produce una estructuración inadecuada del Estado Padre del Yo en multitud de personas. Algunas tienen conductas psicopáticas, irrumpen en la convivencia con un déficit nomológico y hacen daño a sus congéneres; otras, viven hacia dentro, se lesionan intrapunitivamente al utilizar el modelo introyectado.

Sin pretender ser exhaustivos, la parentalización patógena se produce por alguno de estos motivos:

- Conflictos continuos entre la pareja, aun cuando estén ocultos.
- Madre protectora, intrusiva, invasora.
- Padre ausente, periférico, no implicado en el proceso de educación.
- Nivel de aspiraciones unidimensional y rígido (mis hijos tienen que ser...).
- Imposición persecutoria por parte de los padres de patrones externos, ajenos a la identidad real de los hijos.
- Imposición cerrada de códigos y normas, sin diálogo, ni razonamiento, ni actualización al presente.
- Limitación atrofiante de la originalidad y expansividad de los hijos, en aras de ganar uniformidad y sumisión al troquel, al arquetipo.
- Designación como "anti-tipo" de un miembro de la familia, a quien, por la maldición del guión o por el saldo, se le condena a ser perdedor o no-ganador.
- Desafecto, desapego afectivo de los padres respecto a los hijos.

Así pues la parentalización, por cualquiera de estos motivos puede ser:

- Blanda y saturada de permisos (PN-)
- Deficitaria de permisos y poco potenciadora (Sin PN)
- Punitiva y persecutoria (PC-)
- Disociada, cuando hay una alta contraposición en los modelos (Doble parentalización)
- Restrictiva o constriñente (Socialización desde Padre constante)

- Inductora de las conductas inadecuadas (Contenido contractual)

Cualquiera de estas modalidades afectan negativamente al desarrollo armónico y a la salud mental del individuo.

La salud mental es la condición que permite al individuo el desarrollo óptimo de sus posibilidades aptitudinales físicas, intelectuales y afectivas, sin perturbar el desarrollo y crecimiento de las demás.

Evidentemente, si la estructura de la personalidad presenta una malformación como las que hemos señalado, los trastornos y alteraciones comportamentales habrán de presentarse antes o después, a poco que cualquier agente externo someta a tensión a la persona.

LA FIGURA REESTRUCTURANTE DEL ABUELO

En el proceso de socialización, los abuelos no suelen tener un papel preponderante, andan más bien a la zaga de sus hijos, que son los responsables directos de la educación de sus vástagos. Los abuelos vivos quedan en la semipenumbra y su papel coercitivo directo queda desdibujado, aun cuando haya estructuras familiares en las que el papel impositivo del abuelo o la abuela es incluso peraltado y sobredimensionado.

En mi práctica profesional, vengo observando que los clientes que tienen dificultades con la activación del Padre Nutritivo, por razones imputables al proceso de parentalización, suelen encontrar un buen modelo en alguno de los cuatro progenitores de la generación anterior.

El amor del abuelo/a al nieto/a suele estar cuajado de narcisismo. El abuelo/a ama en el nieto.

- lo que él mismo fue

- lo que él mismo es (desde su propia perspectiva)
- lo que querría ser

Por todo ello, el abuelo/a suele someterse y depender del nieto/a. Este proceso aminora las posibilidades de conflicto y acrecienta la fascinación recíproca que experimentan entre sí el abuelo/a y el nieto/a.

Tal vez, está viciada en la base la función simbólica que representa el abuelo y la que, por acoplamiento, desarrolla el nieto; sin embargo, esa consideración no empaña el papel reestructurante que pueda asumir la figura del abuelo.

Es a partir del amor, aunque sea espúreo, que la persona puede rescatar la validez del modelo, que ha permanecido en la sombra, a todos los efectos.

Después que la persona revivencia la ternura y la cálida acogida de su abuelo/a, su condescendencia, su camaradería y complicidad, perversa una veces, lúdica otras, su interés, su aliento y la entrega generosa de sus experiencias y de su historia personal, después, digo, de recrear ese ingente tesoro es cuando la persona puede introyectar el modelo del abuelo y reparentalizarse, grabando de nuevo, con control del Adulto y plena consciencia los permisos, los mensajes que destacaban-destacan la valía del nieto-cliente y los hechos que simbolizaron-símbolizan confianza y crecibilidad y otorgaron-otorgan seguridad y armonía al Yo.

M. Francisco Massó Cantarero
C/Canoa, 17
28042 Madrid

APLICACIONES DEL A.T. A LA FORMACION DE VENDEDORES

Mario C. Salvador Fernández
Miembro Regular de AESPAT
Psicólogo

Lo que voy a exponer aquí es una sugerencia de cómo el modelo ANALISIS TRANSACCIONAL (A.T.) puede ser útil en la formación de los vendedores. En este enfoque se va a presentar el A.T. como un modelo general y práctico para comprender la personalidad y conducta humana.

Asimismo, el A.T. como modelo integrador nos va a servir para incorporar y encajar técnicas específicas para establecer y mejorar la relación interpersonal productiva que ha de caracterizar el intercambio (transacción) que se produce en toda venta.

Así pues, voy a dividir la exposición en dos enfoques:

- El modelo A.T.: instrumentos a implementar en la formación de vendedores.
- Algunas técnicas específicas para comunicar mejor.

Nos conviene establecer previamente algunos aspectos:

- a) Areas de formación del vendedor.
- b) Objetivos de un curso de formación.
- a) Areas de formación:

- Conocimiento de la empresa.
- Conocimiento del producto y la competencia.
- Conocimiento del cliente.

- Conocimiento de la personalidad.
- Técnicas de venta.

Nuestro enfoque incidirá en los puntos 3 y 4, y en los aspectos comunicativos que pueden incluirse en el punto 5 (habría otros aspectos tales como: administración, ficheros, partes, etc., que no tocamos).

Aclarado esto, podemos concretar los objetivos a perseguir en este tipo de formación.

b) Objetivos:

- Conocer elementos de la personalidad.
- Conocer y aplicar las reglas de la comunicación.
- Identificar el estilo propio y el del comprador.
- Incrementar la capacidad de relación interpersonal.
- Saber comunicar eficazmente.
- Estar OK como persona, etc.

El A.T. nos servirá como un modelo práctico que actuará como marco de referencia para situarnos frente a la otra persona y servirla adecuadamente, ya que esto es en definitiva el objeto de la venta: SERVIR al cliente para ayudarle a comprar.

Un colega mio tituló sus cursos de vendedores como el nombre de LA VENTA CENTRADA EN EL CLIENTE. A mi me gusta este título porque condensa las

características del enfoque humanístico de la forma de vender.

Todavía es frecuente encontrarse con vendedores con un estilo agresivo que responde a la fórmula "yo gano-tú pierdes". Son obvias las desventajas de este tipo de venta que consiste en Luchar, SEDUCIR o MANIPULAR al cliente para convencerlo o vencerlo.

A este estilo corresponden expresiones tales como:

"Recuerda que ese posible cliente tiene tu dinero en el bolsillo".

"En toda venta alguien tiene que perder, tú o el cliente".

"Lo importante es que siempre se lleve algo, aunque luego no le guste".

"Hay que convencerlo para que compre lo que nosotros queremos".

"El cliente nunca sabe lo que quiere".

Esta forma de vender supone conflicto: una de las personas domina y el otro es dominado, uno se va con la sensación de triunfo y el otro con la sensación de derrota.

Se pueden vender cosas de esta forma, pero no en muchas ocasiones, por lo menos a los mismos clientes.

La venta consiste en un Proceso de Comunicación-Negociación de acuerdo con la fórmula:

YO GANO - TU GANAS

en la que el vendedor ayuda a comprar al cliente respetándole como persona.

Esto nos lleva a definir el Perfil del Vendedor Profesional:

- Conoce su producto y su empresa, y la competencia.

- Es comprensivo, cálido, paciente. Se interesa por la persona.
- Es una persona asertiva. Promete lo que puede prometer, es claro, directo y honesto.
- Sabe ganarse la confianza y mantenerla.
- Es una persona OK, que se sitúa simétricamente con el cliente.
- Suele disfrutar con su trabajo.

Asimismo, todo buen profesional posee cinco valores importantes.

1. Tiene perspectivas a largo versus corto plazo.
2. Resultados establecidos en términos positivos.
3. Procedimientos claramente evidentes.
4. Integridad.
5. Habilidades para recoger información.

El Análisis Transaccional en la Formación del Vendedor

Instrumentos a trabajar:

- El PAN y sus divisiones funcionales.
- Las transacciones.
- Las caricias/reconocimientos.
- Los juegos psicológicos.
- Posición existencial.
- Estructuración del tiempo.
- Miniguión.

Los tres primeros instrumentos formarían parte de un primer curso de iniciación a la venta, y los cuatro últimos pueden considerarse para un curso avanzado.

Doy por supuesto que los oyentes ya conocen conceptualmente los instrumentos.

1. Estados del Yo

La comprensión de los estados del yo y de las opciones para utilizarlos, clarificando el estilo personal sobre cómo emito y recibo puede ayudar al vendedor a no engancharse en situaciones improductivas y a cambiar patrones de relación enquistados largo tiempo.

El hecho de saber cómo ciertos estados del yo enganchan en determinados estímulos nos ayuda a tener opciones distintas a la de enganchar o bien enganchar productivamente, aportándonos poder para adaptarnos contextualmente a cada situación y a cada cliente.

Asimismo, la identificación y discriminación de las manifestaciones funcionales de los estados del yo nos proveerá de nuevos elementos para movernos en el sistema positivo de conducta, evitando el impacto negativo que sobre el otro tiene el sistema NO-OK o negativo.

Manejar los sistemas positivos de conducta junto con una buena utilización del Adulto son los ingredientes esenciales de lo que se ha venido denominando Escucha Activa, y algo que relacionaremos posteriormente cuando nos refiramos a cómo establecer el rapport.

Se ha dicho que el mejor vendedor es un gran escuchador. En este sentido, la potenciación de un buen Adulto con habilidades para el arte de hacer preguntas, descontaminado de los prejuicios del Padre, y con una buena capacidad de escucha proveerá de una actitud enormemente valiosa para conocer las necesidades y deseos del cliente y así poder ofrecerle aquellos productos que realmente le satisfagan.

El estado Niño también hace su aportación a la hora de oír intuitivamente lo que hay

más allá de las palabras y para poner entusiasmo y gracia, necesarios para dar color y calidez a una relación con autenticidad. El Pequeño Profesor nos dará el ingenio necesario para salir de determinadas situaciones.

Por otra parte, evitar el diálogo interno desvalorizador en la comunicación intrapersonal permitirá estar más en contacto con el cliente, ya que facilita la apertura de nuestros canales sensoriales hacia el exterior. Y si el Niño del vendedor se siente autovalorado y autoapoyado pondrá la energía para disfrutar del trabajo.

2. Transacciones

La transacción para el A.T. es la unidad básica de comunicación. Siempre se produce como un intercambio entre dos estados del yo de los interlocutores.

Una transacción consta de un estímulo y una respuesta, los cuales pueden ser verbales o no-verbales (no se puede no comunicar). La parte hablada es sólo una parte del mensaje. La forma de hablar y el lenguaje corporal (todo lo que es no-verbal) suelen ser más importantes que lo que se dice respecto a la respuesta que se obtiene, ya que definen cómo se ha de establecer la relación entre las personas (simétrica o complementariamente).

Ya sabemos que las transacciones pueden ser complementarias o abiertas, cruzadas o bloqueadas, y ulteriores o ocultas. Según esta tipología el A.T. establece tres reglas de la comunicación:

- 1ª La comunicación sólo se produce sobre la base de transacciones complementarias, que la mantienen hasta agotar el tema o asunto objeto del diálogo.
- 2ª La comunicación se interrumpe por la incidencia de una transacción cruzada; ésta impide la posibilidad del entendimiento.

3ª El mensaje oculto, disfrazado, es más importante que el manifiesto.

El dominio de las transacciones y la utilización de las reglas de la comunicación ayudarán al profesional a reconocer rápidamente qué “canal de comunicación” será el más asequible en cada momento. Taibi Kahler llama “canal de comunicación” al estado del yo activo en la transacción. Esto se relaciona una vez más con la Escucha Activa y las formas de establecer el rapport.

Mantener la comunicación abierta o conducirla por derroteros productivos es un aspecto primordial en la venta para conocer los deseos, necesidades, móviles de compra, valores, creencias, etc. del cliente; y sobre estos aspectos fundamentar la oferta que respete por igual al comprador y al vendedor. El buen profesional evitará cruzar transacciones cuando la comunicación va bien, o utilizará adecuadamente el cruce de transacciones para reconducirla.

Es también útil identificar de qué manifestación funcional de los estados del yo provienen las objeciones para así responderlas convenientemente. Cuando provienen del NAS (Niño Adaptado Sumiso) del cliente se fundamentan en el miedo, las evasiones, las dudas; en cuyo caso de complementarán con un buen PN (Padre Nutritivo) del vendedor que atenderá a las inquietudes del cliente, mostrándole así su reconocimiento y aceptación (otro elemento de la Escucha Activa).

Asimismo, conviene reconocer si utilizamos patrones de transacciones ulteriores u ocultas en nuestros intercambios. Este tipo de transacciones dan pie a los Juegos Psicológicos y a sentimientos NO-OK. Serían objeto de un trabajo más profundo en el análisis de los Juegos que jugamos.

Recordaremos que los elementos que estimulan la CONFIANZA entre las personas son:

- Fiabilidad: prometer sólo lo que se puede cumplir.
- Aceptación: se manifiesta en la escucha, comprensión y reconocimiento de los **sentimientos**, pensamientos y creencias del otro. Sobre todo en la actitud de **no juzgar**.
- Sinceridad: la gente puede admitir buenas o malas noticias pero no sorpresas. Pretenderemos en todo momento ser creíbles.
- Congruencia: esto es ser consecuente en que lo que se dice corresponde con lo que se cree, lo que se sabe, lo que se hace. Evitaremos complacer al cliente diciéndole sólo lo que creemos que espera oír.

La confianza es la base de todas las relaciones duraderas y de negocio.

3. Caricias

Las caricias como acto de reconocimiento dan calidez y afianzan el valor de toda relación.

Reconocer a una persona no es otra cosa que darle a entender de alguna manera que es alguien importante para nosotros, que merece nuestro tiempo, nuestra atención, nuestra capacidad de escucha, nuestra mirada, y hasta nuestros elogios, y si fuera el caso, aun nuestra crítica constructiva.

Hay múltiples formas de reconocer a una persona: física, verbal, gestualmente.

Un dicho del A.T. afirma: “más vale un abrazo que una patada y más vale una patada que nada”.

La falta de atención significa una descalificación a la persona. Cuando una persona es reconocida negativamente dejándola de lado, humillándola, ridiculizándola o criticándola en alguna forma, está siendo tratada como si fuera insignificante, está siendo rebajada.

También aquí será útil reconocer nuestros patrones de acariciar a los otros, y saber que a menudo la calidad del reconocimiento no se expresa con las palabras sino en la forma en como se dicen.

Técnicas de Comunicación

No podemos tratar aquí todos los aspectos comunicativos específicos de cada frase del proceso de la venta, pero si me gustará enfatizar un par de aspectos involucrados en todo proceso comunicativo a lo largo de la venta:

- El rapport como elemento previo a cualquier relación.
- El arte de preguntar con precisión.

Para comunicar bien es necesario:

1. Tener un objetivo claro, esto es saber lo que queremos transmitir.
2. Tener en cuenta la respuesta que obtenemos, es decir, tener en cuenta el feedback.
3. Ser flexible: adaptarse a la respuesta que obtenemos, ya que si no la respuesta no sirve para nada.

Establecer el Rapport

El primer paso en la venta, centrada en las necesidades del cliente, es establecer rapport. Esto significa sincronizarse con el cliente en tantos niveles como sea posible.

Es primordial entrar en el ritmo del cliente. La mayoría de los vendedores opera con sus propios patrones en vez de con los del cliente.

El rapport es simplemente coincidir en un número de niveles, así podemos sincronizarnos:

- a) Emocionalmente: recibir al cliente donde él se encuentra emocionalmente en el momento de nuestra primera interacción.

Necesitamos reflejar su estado emocional (seriedad, preocupación, incluso rabia). Se va con él no contra él.

En los niveles más bajos de identificación se implica "te reconozco" y progresivamente, en otros niveles, "te comprendo", "te acepto", "te respeto".

Una vez recibido el cliente en su emoción, con técnicas de puente, pasaremos al terreno que nos interesa.

- b) Posturalmente: hay algo a nivel físico que se reconoce al otro a un nivel inconsciente, esto se denomina cruce en espejo.

La sincronización postural es algo que se produce de manera natural y espontánea cuando hay entendimiento. Observémoslo, por ejemplo, en un restaurante, como aquellas personas que están en armonía reflejan posturas similares.

La clave aquí es no ser evidente, ser elegante. Pero no debe reflejarse un 100%, en torno al 50-80% será útil, especialmente expresiones faciales, posturas de hombros y cabeza.

Los problemas sobrevienen cuando se comienzan a interpretar las posturas. No sabemos lo que significa la postura, todo lo que sabemos es lo que vemos, los demás son suposiciones. Aquí buscamos sólo otro nivel de identificación.

- c) En tempo y tono: nos referimos a velocidad, volumen, inflexión y ritmo del habla.

También aquí no se trata de una imitación del otro, sino de una aproximación a su forma de hablar. Tendemos a hablar al ritmo que nos gustaría oír.

- d) En el lenguaje: se trata de reconocer el tipo de palabras que usa el otro. Tendemos a pensar y hablar en patrones sensoriales, estos son visuales, auditivos, kinestésicos, olfativos y gustativos.

Percibimos el mundo por los cinco sentidos, y luego hacemos una transformación al lenguaje. También tenemos alguno de estos patrones como dominantes. La mayoría predominamos el patrón visual (ej.: no lo veo claro, no me suena, no me siento haciendo eso, a simple vista, dar la nota, tener una perspectiva, etc.).

Si dialogamos en los mismos patrones de habla que nuestro cliente, estaremos accediendo más eficazmente a su forma peculiar de concebir la realidad.

Otros niveles de sincronización son:

- e) En valores y creencias.
- f) En la cultura. Ya sea ésta social, corporativa (protocolos), etc.
- g) En el contenido. Puede que tengamos que empezar hablando primero sobre algo que no tiene que ver con el trabajo, pero es algo que el cliente prefiere hablar en ese momento particular.

Puede parecer esto muy difícil, pero de hecho ya se sabe hacer sin saber qué se hace. Todo lo que pretendemos es implementarlo.

Metamodelo de Precisión

Es un modelo aprendible y útil para ponerse en rapport y sincronizarse con la experiencia interna del cliente. Si podemos poner a la persona en contacto con su experiencia interna y podemos acceder a ella, sabremos de qué forma se representa la persona a la realidad. Esto nos ayudará a llegar mejor, a hablar en el lenguaje del cliente.

Distinguimos tres niveles de consciencia en cuanto a la experiencia:

1. La experiencia sensorial: es la experiencia directa con la realidad; ésta nos impacta a través de los cinco sentidos siendo alguno de ellos predominante sobre los otros según los individuos.

Como quiera que sólo podemos manejar conscientemente una cantidad limitada de información la mayoría de la experiencia sensorial queda en la sombra de la consciencia (lo inconsciente).

El lenguaje no es más que un comentario de la experiencia sensorial. En el proceso de transformación al código digital lingüístico utilizamos tres mecanismos:

- Eliminación: elegimos a qué parte de nuestra realidad prestamos atención.
- Generalización: es el proceso por el que establecemos clases o categorías.
- Distorsión: es la tendencia a percibir el mundo en base a nuestra experiencia anterior con él.

Los tres mecanismos interfieren la experiencia y el relato de la misma.

2. La estructura profunda. Es el segundo nivel, y consiste en la traducción a palabras de lo vivido realmente. La constituyen todas las palabras posibles que podemos usar para referir la experiencia.

3. La estructura de superficie. Es la frase que escuchamos, lo que emerge.

El objetivo del metamodelo es reconciliar la estructura de superficie con la vivencia real que la persona ha vivido para llegar a expresarla lo más precisamente.

Saber formular preguntas nos permite extraer la mayor información útil. Cuanto más nos acerquemos a la representación completa de la experiencia, mayores serán las posibilidades de obtener un cambio.

Representamos gráficamente el modelo con las dos manos. En la mano derecha están las violaciones del lenguaje (distorsiones, supresiones y generalizaciones) y en la mano izquierda las estrategias para reconducirlas.

Mano derecha:

- Meñique: Contiene los universales como: todos, siempre, nunca, etc.
- Anular: Contiene los verbos indefinidos: herir, ser feliz o nominalizaciones de verbos (deprimido, indeciso, etc.).
- Índice: Supresión de los nombres o utilización de indefinidos: no saben, no quieren, etc.
- Pulgar: Comparaciones sin segundo término, demasiado, menos, más y lecturas de pensamiento y presunciones.

Mano izquierda:

- Meñique: Buscar el contra-ejemplo, preguntar por situaciones concretas simplemente devolviendo la declaración en forma de pregunta: ¿todos?, ¿siempre?, etc.
- Anular: Preguntar: ¿qué pasaría si fuese capaz de...?, ¿qué lo impide?, etc.
- Corazón: Preguntar: ¿concretamente cómo...?, ¿qué específicamente...?, etc.
- Índice: Preguntar: ¿quién o qué hace o dice...?
- Pulgar: Pediremos que ponga un ejemplo respecto al cual compara: ¿comparado con qué?, ¿mejor que qué?, ¿menos que qué?, etc.

En caso de presunciones: ¿cómo sabe Vd. que...? ¿qué le hace suponer...?

Mario Salvador Fernández
San Roque, 70 - Entrlo. C
27002 LUGO

RESOLUCION DE CONFLICTOS EN EL AULA A TRAVES DEL ANALISIS TRANSACCIONAL (Taller)

Carmen Vázquez Bandín
Miembro Clínico de AESPAT
Psicólogo
Madrid

CONSIGNAS DEL TALLER

1ª parte del taller: INFORMACION

Comprobar que los participantes conocen los cuatro puntos básicos del AT a utilizar en este taller y su aplicación en el aula.

Tiempo: a señalar.

2ª parte del taller: PARTICIPACION CREATIVA

Hacer grupos de 3/4 personas para que diseñen una manera de explicar "brevemente y con claridad" estos conceptos en el aula (según la edad de los estudiantes).

Tiempo: a señalar.

3ª parte del taller: COHESION DEL GRUPO

Hacer una puesta en común y elaborar un método global con las aportaciones de los subgrupos.

Tiempo: a señalar.

4ª parte del taller: VALORACION

Hacer lista colectiva de CONFLICTOS en el aula.

Dramatizar cada conflicto en donde cada participante debe "elaborar" y cerrar el conflicto de una manera personal y creativa.

Tiempo: a señalar.

Si hablamos de la Escuela ideal, con el programa ideal, los profesores ideales y los alumnos centrados, creativos y positivos, no estaríamos ninguno aquí.

Partimos del supuesto de que la Enseñanza no es lo que debería ser, pero contamos con un elemento positivo: los que asistís a estas Jornadas y las personas que, como vosotros, buscan nuevos caminos para que la asistencia a clase sea algo PERSONAL, CREATIVO, POSITIVO y ENRIQUECEDOR.

Este taller va a basarse en tres puntos:

1º El AT en cuatro de sus aspectos:

- la Estructura del Yo
- los Juegos y/o el Triángulo Dramático
- las Caricias
- los Contratos o acuerdos negociados

2º Una frase de F. Perls, "Aprender es descubrir que algo es posible" y una de R. Bach, "aprender es descubrir lo que ya sabías". Los recursos están en cada uno de nosotros".

3º El poder está en la persona, en cada uno de nosotros.

EL COORDINADOR DEL TALLER DEBE:

- ser objetivo y claro en las consignas
- valorar y fomentar el PP de los participantes
- facilitar a los posibles Ns del grupo su participación
- atraer a un Estado del Yo positivo a los posibles Pc y Nr

- coordinar y moderar el grupo
- potenciar resultados concretos y operantes
- valorar positivamente a las personas
- valorar positivamente a los resultados.

Carmen Vázquez Bandín
Baeza, 5 - 2º
28002 MADRID

COMO INFLUYEN LOS CUENTOS INFANTILES EN EL GUIÓN DE VIDA

Carmen Vázquez Bandín
Miembro Clínico de AESPAT
Psicólogo
Madrid

Los niños aprenden en el ambiente en el que viven, de allí obtienen la satisfacción de las necesidades emocionales básicas:

- hacerse con una identidad
- aprender conocimientos acerca de la realidad y de los demás
- sentirse valorados y aceptados
- conocer sus límites

Los cuentos, son tan antiguos como la Humanidad; posiblemente comenzaron como relatos junto al fuego acerca de las proezas de los héroes de la tribu o del clan; después narraron los trabajos de los dioses al crear el mundo y más tarde se convirtieron en vehículo formal de historias que pretendían explicar o transmitir algún mensaje. Estaba creada la necesidad de narrar y de oír relatos... la imaginación se unió al acontecimiento.

De esta manera, los personajes fueron sufriendo transformaciones (de reales y conocidos, a mitológicos, luego a míticos y finalmente de fantasía; también evolucionó la finalidad de ser "informativos"; pasaron a ser "didácticos" (las fábulas) y posteriormente a ser una distracción y un entretenimiento.

Esta evolución, en mi opinión se debió, entre otros muchos factores, a la complejidad paulatina de la sociedad; el hombre se hizo más múltiple, ... "surgió el

AT" y cada Estado del Yo obtuvo su propia "satisfacción" en su propio "lenguaje":

Los relatos al padre, ahora se llaman "El País", "ABC"... (prensa) o Telediario, Informe Semanal, ... (Televisión)...

Los "relatos" al Niño se llaman Comics, "Hola", "Diez Minutos"... o "La Princesa Prometida", "ET", "La Historia Interminable", "Momo", "Juan Salvador Gaviota"...

En función de la edad mental o cronológica de cada sujeto, los relatos a su Niño difieren el contenido, pero no las sensaciones.

Pero volviendo a aquellos primeros relatos, y dejando lo anecdótico, los cuentos en cualquiera de sus etapas, reunían y reúnen una serie de características significativas para el oyente:

- el protagonista, el héroe es ensalzado (valoración, caricias positivas)
- se le destacaba por algún acontecimiento significativo para el grupo o para la colectividad (es digno de imitación)
- es recordado con ilusión y la voz del narrador expresa orgullo (se obtiene aceptación)

En la actualidad, el contenido heroico de los cuentos se ha perdido, pero no su contenido emocional. El niño encuentra en

el relato las mismas connotaciones que necesita para su desarrollo emocional:

- caricias positivas
- modelo a imitar
- aceptación del narrador y de la colectividad (generalmente uno de los padres y la familia)

Teniendo en cuenta que la infancia es la etapa ávida de aprendizajes, de valoración y de caricias, el niño (le va en ello la salud y la vida) capta con rapidez las connotaciones "argumentales" del cuento que le narran asiduamente o que más le resuena o que mejor llena algún hueco de su personalidad.

"Asimilando" el cuento, él obtiene de su héroe los recursos que necesita:

- puede copiar, haciendo suyas, las características personales del héroe
- puede seguir la trayectoria del relato hasta el final y por paralelismo, su propia historia futura, evitando así el riesgo, la inseguridad y la angustia del ¿y después que?"
- complace al narrador que ya hemos comentado que suele ser una persona significativa en su vida

Esta aceptación del cuento se hace de una manera espontánea aunque no consciente. El niño lo oye una y otra vez, anticipa emocionado, preguntas dudas, demanda elementos inconclusos... ("¿y después...?" "¿y qué fue de...?").

Es importante aclarar el aspecto MÁGICO del aprendizaje. El niño interioriza el relato con su Niño mágico, sin confrontar la adecuación a la realidad con el Adulto (recordemos que la inteligencia lógico-abstracta se adquiere hacia los 11/12 años).

Luego, con el crecimiento y la evolución, al perfeccionarse el razonamiento y la lógica, el niño "crítica", desmenuza y analiza los relatos, riéndose de ellos, "ya no me gustan esas cosas", "ya soy mayor"... pero LA ESTRATEGIA APRENDIDA, NO SE ELABORA PERO QUEDA FIJADA FORMANDO PARTE DEL GUIÓN O ARGUMENTO DE VIDA y sólo necesita que se ponga en marcha el aspecto concreto en el que debe aplicarse para que reaparezca el héroe, esta vez "reencarnado" en él.

Puede aparecer en un subguión de pareja, sexual, laboral, ...

Pero como la realidad se rige por otros principios distintos a la magia y a la fantasía no siempre el sujeto consigue:

- emular satisfactoriamente al héroe
- resoluciones mágicas a las situaciones conflictivas en las que se encuentra
- finales "felices"
- que el tiempo "inexistente" del cuento se adecúe al tiempo real

El sujeto puede -y suele verse-:

- perdido en la trayectoria que ha intentado seguir (como no es propia, ni generada y seguida por él, no es FLEXIBLE y por lo tanto, le BLOQUEA)
- no puede tomar las riendas de lo que le sucede (no es RESPONSABLE de su destino ni de sus recursos)
- con un final INACABADO o que no llega NUNCA o que no es el esperado (no tiene PODER sobre sus acciones, ni sobre sus consecuencias)

Cualquiera de estas tres situaciones, desencadenan desde conflictos hasta psicopatologías diferentes y el sujeto, dejando a un lado su mente racional no es capaz de encontrar el origen de sus conflictos y por lo tanto, de cambiar.

Yo creo en la Magia, sé que existe pero estoy firmemente convencido de que es un logro personal, no algo ajeno al individuo. Si tuviera que explicarla diría que "es conseguir resultados positivos, fuera del contexto (tiempo/espacio) social, basados en estrategias personales. Son los otros, los demás, los que ven la Magia, nosotros nos convertimos en los magos. Por ejemplo, conseguir un triunfo notable en muy poco tiempo.

Si el sujeto, atorado en una de estas situaciones no resuelve su conflicto le quedan otras alternativas, nada satisfactorias:

- seguir insistiendo en la misma situación para ver si "se esfuma por sí sola". Waszlawick dice que el ser humano es el único animal que si aplicando una táctica concreta no tiene lo que quiere, sigue aplicando más dosis de lo mismo en lugar de cambiar de táctica
- abandonarla con la esperanza de encontrar otra situación nueva satisfactoria. Repitiendo lo que en Terapia Gestalt se denomina "Círculo sin cerrar".

En psicoterapia, estos conflictos yo los resuelvo desde la Psicología Humanista (T. Gestalt, Análisis Transaccional, P. Neurolingüística,...).

Dentro del AT un sistema a emplear es el trabajo con los cuentos clásicos o tradicionales.

CONSIGNAS

- 1ª Se le pide al sujeto que narre el cuento que más le gustara de pequeño, el que más le resuena o el que más le contarán.
- 2ª Si se va a trabajar en profundidad, es aconsejable, que lo escriba (el propio sujeto) o grabarlo.

3ª Una vez dicho el título y narrado en voz alta, le pido que elija él o los protagonistas.

4ª Ahora le pido que sustituya él o los protagonistas por "yo (en todos los personajes que ha señalado como principales) y lo vuelva a contar en PRESENTE, como si pasara "aquí y ahora".

En este punto, el sujeto empieza a darse cuenta, a tomar contacto con partes de su GUIÓN, de las que no era consciente y se vive como RESPONSABLE de su trayectoria.

5ª Finalmente le pido que establezca un paralelismo entre la historia del cuento y su vida real (puntos en común y diferencias significativas).

Con el material vivencial obtenido trabajo con T. Gestalt (sillas calientes) y con el lenguaje y las omisiones con P. Neurolingüística).

Desde el AT trabajo con:

- mensajes mandado en el centro, Estados del Yo implicados
- cómo se ha conformado el Guión y en qué subguión de su persona
- cuál es la AMENAZA (consecución final del Guión) (C. Vázquez, 1981)
- qué juegos juega el sujeto para mantenerlo y reforzarlo
- cómo cambiar (contrato)

En mi consulta he conocido a Caperucitas Rojas, Blanca Nieves, Bellas Durmientes, Flautistas de Hamelin, Gatos con Botas,...

De forma global y generalizada se podría decir que existe una pauta general del contenido de los cuentos con un aspecto de la vida, pero esto no debe **presuponerse** pues limita la flexibilidad del psicoterapeuta y se **induciría** para conseguir el terapeuta sus propias presuposiciones.

No hay que olvidar que cada persona es única y debe actuarse en su contexto, no en el del terapeuta.

¿DEBEN “PROHIBIRSE” LOS CUENTOS?

[De ninguna manera! No obstante, en mi opinión, deberían contarse cuidando ciertos requisitos:

- permitir la participación del oyente preguntándole con frecuencia para que sea él quien “evolucione” el cuento y no al revés. Por ejemplo, “¿tú qué harías?”

- permitir la anticipación y cambios de contenido por parte del oyente (fomentar la creatividad)
- darle el permiso para ser él mismo.

Carmen Vázquez Bandín
Baeza, 5 - 2º - 206
28002 MADRID

“HOLA” EL ROMBO DRAMATICO DE GUION Y EL ANALISIS DE LOS PAPELES DEL CARACTER

Graham Barnes

Después de la muerte de Berne, el A.T., un poco por azar y de forma no crítica, se ha incorporado a las filas del “movimiento del potencial humano”. Este se ha desarrollado en un contexto sociocultural que se puede describir con Wolfe, como “la década del yo”, o con Lasch, como “la cultura del narcisismo”. Ahora bien, una parte de los objetivos de ese movimiento es incompatible con los objetivos de Berne de crear una “psiquiatría social”. Si es cierto que el A.T. ha encontrado un apoyo cultural para la creación de teorías y métodos para la comprensión y el cambio de las dinámicas intrapsíquicas, ha sido en detrimento de la valoración de otras partes que han quedado sin desarrollar en la obra de Berne. Se puede prever que, en el transcurso de los próximos 10 años, los analistas transaccionales tendrán como misión, no solamente consolidar las adquisiciones recientes en el terreno de lo intrapsíquico, sino también hacer por fin del A.T. una verdadera “psiquiatría social”.

El título de la última gran obra de Berne “¿Qué dice Vd. después de decir hola?”, revela el estado del A.T. a su muerte. Hace la pregunta que, para él es “la cuestión primordial de la psicología social: ¿por qué las personas se dirigen la palabra?, y de la psiquiatría social: ¿por qué a la gente le gusta agradar? Añade que su pregunta: ¿qué dice Vd. después de decir hola? encubre otra: “¿Cómo se hace para decir hola? De hecho, existe una más fundamental aún: ¿A quién decir hola?

Tres puntos permanecen oscuros en la obra de Berne: La naturaleza de la transacción ulterior, el impacto de la posición existencial sobre la vida cotidiana, y la diferencia entre los estados del yo y eso que Spiegel llama “Los papeles del carácter”. Este artículo se inscribe en una indagación sobre esos tres puntos. Es el fruto de mis observaciones y de mi trabajo en las diferentes culturas a lo largo de los últimos cuatro años lo que me ha conducido a elaborar una teoría de los papeles del carácter y del lenguaje dramático del guión.

LA TRANSACCION ULTERIOR

En su formulación clásica, la teoría de las transacciones no da cuenta de la complejidad de las interacciones entre las personas, especialmente de los diferentes niveles de transacciones y de su dinámica, por lo menos fuera de los juegos. Berne, en efecto, definió la transacción simple como directa y privada de todo elemento secreto o ulterior. La considera como enteramente transparente. Nada se dice de un eventual componente psicológico.

Por otra parte, la ulterioridad de la transacción, por definición secreta, escondida, disimulada, es identificada con el nivel psicológico de la comunicación.

Parece, por el contrario, que la mayoría de las transacciones se desarrollan simultáneamente a tres niveles. Uno de ellos puede por otra parte estar investido de energía de forma predominante. En el

nivel psicológico, el estímulo de la transacción es del tipo del sentimiento o de la emoción, y llama a una reacción parecida. Este es aquí un punto capital para la teoría de los juegos: Hay juego cuando el nivel psicológico de una serie de transacciones determinan el resultado a despecho de la intención de los interlocutores. Es por esta razón que, con frecuencia, los aspectos psicológicos o emocionales de las transacciones han sido considerados de forma negativa. Pero una transacción comporta igualmente un nivel existencial. Berne lo ha presentado hablando de las posiciones existenciales de la vida pues las describe como presentes en la comunicación. Sin embargo, ninguna tentativa se ha hecho todavía para hacer una teoría en términos de fenómenos transaccionales explícitos.

Para representar gráficamente una interacción entre dos personas, el diagrama berniano de la transacción como estímulo y reacción entre estados del yo es de primera importancia. Utiliza los símbolos siguientes: una flecha continua (————>) para el nivel social y aparente, una flecha punteada (.....>) para el nivel oculto y psicológico. Para representar el nivel existencial me sirvo de una flecha ondulada (----->). Por el contrario, como se verá a continuación, dibujo las transacciones entre papeles del carácter y no entre los estados del yo.

GUIONES Y TRANSACCIONES ULTERIORES

En la teoría del guión se ha insistido sobre el mandato, que se ha considerado como un mensaje a nivel psicológico. Se le describe habitualmente como una transacción secreta, no verbal, repetitiva, acompañada de caricias y relevante pues, por definición de la ulterioridad de la transacción.

Por lo tanto, antes de su "nacimiento" a nivel psicológico, los bebés no son receptivos de las transacciones a varios

niveles: todas las transacciones incluyendo los mandatos, le sirven de aprendizaje exclusivo de la comunicación social. No es hasta más tarde cuando aprende a comprender y utilizar él mismo el nivel psicológico. Este nacimiento es un proceso "en el que el principio se sitúa entre el 4º y el 5º mes, y el final entre 30 y 36 meses: es el período que llamamos fase de separación-individuación. Es en este momento cuando los mandatos parecen adquirir su impacto capital sobre el desarrollo del niño. Antes del 4º ó 5º mes es probable que no tengan ningún efecto psicológico. En seguida, a medida que el bebé se vuelve capaz de reaccionar a los mandatos y más generalmente, al nivel psicológico de las transacciones adquiere también la posibilidad de tomar la iniciativa a este nivel. Este punto está parcialmente claro en el aprendizaje de los sentimientos-parásitos. Hacia el mes 36, ha adquirido el uso de los dos primeros niveles de transacciones.

Parece claro que después de esto, el niño comienza a adquirir y a poner en práctica transacciones de nivel existencial. Eso se comprende en el contexto de la elección de su posición existencial de vida antes de los 7 años, adopta y consolida una actitud particular respecto a sí y a los otros que son importantes para él y el mundo, es decir hacia el entorno donde está situado. Simultáneamente, reúne en un todo sus reacciones a las influencias parentales y acaba su escenario. Sus decisiones en reacción hacia los mandatos al igual que la que sus padres han tomado respecto a él, encuentran así su lugar en una tentativa de dar sentido al mundo tal como él lo conoce. Esta síntesis llega a ser entonces el fundamento subyacente a todas sus transacciones, sean éstas de nivel social, psicológico o existencial. Sobre esta base interpreta todas sus experiencias posteriores, nuevas o no, determinadas o no por su crecimiento biológico y genético, y que reaccionará a ellas.

POSICION FUNDAMENTAL DE VIDA Y ACTITUD

Si Berne da mucha importancia a las posiciones fundamentales de vida no tuvo tiempo para integrar esta noción a la teoría de las transacciones y de los guiones. Le daba nombres extremos; paranoico, depresivo, esquizofrénico. En una cultura eminentemente narcisista, esas denominaciones no han alentado a las personas a reconocer en ellas mismas otras posiciones que la posición ideal: "Yo estoy Ok-Tú estás Ok".

Ahora bien, esta primera posición es un enunciado de tipo esencial. Afirma que cada ser humano, como tal, tiene valor y dignidad, y tiene el derecho de vivir y de crecer por el mero hecho de existir. Las otras tres posiciones, por el contrario, son existenciales: describen las actitudes mentales a las que llegan los niños en una sociedad que, incluso en las mejores familias, está lejos del ideal, o incluso de la realidad esencial. "Yo estoy Ok-Tú estás Ok". La actitud que considera "yo" o "tú" o los "dos", como no Ok se comunica a través del nivel existencial de la transacción.

Además, la posición fundamental de vida sobrepasa "yo" y "tú": se extiende a "nosotros", "ellos" y "el mundo". Incluso el niño que decide: "Yo no estoy Ok-Tú no estás Ok" puede hacer una excepción y añadir "Nosotros estamos Ok". La psicoterapia, como otras experiencias que favorecen el crecimiento, puede enseñar a las personas a comprometerse y a decidir, que en un contexto dado, "Nosotros estamos Ok". Por el contrario, los datos clínicos parecen indicar que las posiciones fundamentales de vida no cambian de forma permanente. Esta hipótesis se confirma incluso si se examina sistemáticamente y regularmente las transacciones de nivel existencial de diferentes personas a lo largo de un período bastante largo. En su último texto

sobre las posiciones de vida, Berne escribe: "Se puede detectar generalmente una posición fundamental, sincera o falsa, rígida o vacilante sobre la que la persona edifica su vida y a partir de la cual despliega sus juegos y su guión.

Es difícil comprender claramente la actitud que emana de la posición existencial de la vida si se la confunde con las emociones o los sentimientos o si se la llama "posición psicológica". No es exacto que se siente Ok o No Ok: eso son posiciones existenciales, actitudes y no estados psicológicos o emocionales.

ANALISIS DE LOS PAPELES

Los tres niveles, social, psicológico y existencial, constituyen el cuadro donde se inscriben los papeles del carácter que los niños adoptan a lo largo de sus siete primeros años. Esos papeles tienen también, tres nombres: Víctima, Salvador y Perseguidor. Es sobre ellos que se fundamenta la mayor parte de las interacciones y de las relaciones de las personas a lo largo de su vida. Por el contrario los estados del yo, son un fenómeno de orden psíquico, se enraizan en la imaginación que se elabora a su vez a partir de relaciones e interacciones humanas.

Berne distinguía los papeles de los estados del yo, admitiendo que, en algunos casos, se corresponden. Para él el concepto de papel se aproxima a la persona jungiana, "Aproximadamente reviste un carácter menos oportunista y se arraiga antes en la imaginación de la persona". Añada que el papel estabiliza la posición existencial: "Una posición se manifiesta en primer lugar por la actitud mental a la que da lugar. Es a partir de esa actitud que la persona entabla las transacciones inherentes a su papel". Para cada juego, Berne ha descrito los papeles comenzando por el papel principal. En el caso del juego del "Alcohólico", enumera cinco: el alcohólico, el perseguidor, el

salvador, la víctima y el proveedor. En otros casos, habla de la víctima y el agresor. Para él cada persona en el juego asume un solo papel.

Karpman pone todavía más en relación los papeles con la vida especialmente con los juegos y los guiones. En su artículo "Cuentos de hadas y análisis dramático del guión", escribe: "Para el análisis del drama, son suficientes tres papeles para describir los vuelcos emocionales que los constituyen: El Perseguidor, el Salvador y la Víctima." El drama comienza desde que los papeles son distribuidos o anticipados por el público. "No hay drama sin por lo menos una inversión de papeles". Otros como Steiner y Schiff han apelado al concepto de papel sin definirlo.

Inventando el triángulo dramático, Karpman apunta al análisis del desarrollo del escenario. Utiliza una de las perspectivas dinámica y de desarrollo, y pone en relación con las decisiones antiguas a lo largo de los diferentes estadios del crecimiento de la persona (estado social, psicológico y existencial), puede ser puesto en práctica no solamente para poner en claro los aspectos complejos de un juego, por lo que es conocido sobre todo, sino también para clarificar los guiones, lo que es de hecho su principal destino.

Una afirmación de Karpman es capital: una vez que se entra en el triángulo, cada uno de los protagonistas asume todos los papeles. Esto plantea un cierto número de preguntas: ¿Qué es lo que hace que cada uno asuma todos los roles? En esas condiciones, ¿cómo es posible el drama y cómo concebir los vuelcos emocionales? ¿Por qué si cada compañero puede tener todos los papeles y no hay drama sin inversión de éstos, sobre qué dinámica reposa el drama?

ROMBO DRAMATICO DEL GUION

El rombo dramático del guión sirve para representar los papeles predominantes que

la persona adopta en su infancia y prever sus comportamientos a partir de éstos. La dinámica subyacente al drama humano, y sobretodo en los juegos, reposa sobre la necesidad biológica de estimulación. En nuestras interacciones esa necesidad fundamental se traduce por la utilización de los tres papeles citados más arriba. Estos son adoptados y reforzados a lo largo de las sucesivas etapas del desarrollo de la persona: decisiones antiguas en reacción a los mandatos parentales, aprendizaje de sentimientos parásitos y de mensajes apremiantes, adopción de una posición existencial de vida.

Los papeles designan los esquemas de comportamiento que la persona practica en sus relaciones. Son a la vez atribuidos, es decir, asignados al niño por los padres sin tener en cuenta sus propias capacidades y asumidos, es decir, objeto de decisiones en reacción a influencias externas. Entre los dos compañeros de una transacción, pueden ser complementarios, recíprocos, compatibles o en competición. Notemos que hablando aquí de papeles, nosotros nos situamos, en la clasificación de Spiegel, en el nivel de los "papeles del carácter". Su diagnóstico puede ser operacional, fenomenológico, social o histórico. Este concepto es más amplio que el de estado del yo, pues cada estado del yo puede ser puesto en práctica en el seno de cada papel. En el análisis funcional, siempre ocurre que se confunden los dos términos.

Si esos papeles no se situasen en tres niveles distintos, no habría drama en las interacciones humanas, y tampoco pues, estimulación. Nos ayudan a encontrar cómo funcionar en la vida cotidiana y sentirnos en país conocido en cualquier situación, incluso si sentimos enfermedad o dolor.

El primer papel es dado al bebé en su nacimiento por los padres. Su fijación se opera por las caricias y otros estímulos

que el niño recibe creciendo. Ese nivel de desarrollo es llamado nivel social: empieza en el nacimiento biológico. Los bebés nacen para equilibrar la familia, siendo Víctimas mimadas o perseguidas, suscitando víctimas o ayudándolas. Ese nivel corresponde a la sed de estimulación y de estructuración.

En el momento del nacimiento psicológico del niño, éste asume un segundo papel, que determinará el nivel psicológico de sus interacciones. Es objeto de una decisión de niño a lo largo de un período capital en el que reacciona a los mandatos y pone en práctica sus sentimientos parásitos. Corresponde a la sed de caricias y de reconocimiento. En este momento, las preguntas centrales que se le plantean al niño son las siguientes: ¿Cómo estimular mi organismo con ayuda de mis sentimientos? ¿Cómo comunicarme a propósito de éstos? El envite en escena es de peso: sus sentimientos serán

espontáneos o directos, o por el contrario adaptados y sustitutos.

Las decisiones concernientes al tercer papel y a la posición fundamental de vida son actuales. El papel existencial expresa las actitudes y las creencias de las personas y determina la naturaleza de sus transacciones a ese nivel. Corresponde a la sed de posición de vida. Las preguntas primordiales en ese momento son: ¿Cómo proteger mi sentido de mi valor y de mi dignidad? ¿Cómo decir buenos días, elegir compañías cuyas posiciones sean complementarias a la mía, o vengan a reforzarla o a oponérsela? La actitud del Perseguidor a nivel existencial es "Yo estoy Ok-Tú no estás Ok", la del Salvador existencial es "Yo no estoy Ok-Tú estás Ok", la de la Víctima existencial es "Yo no estoy OK-Tú no estás OK".

El rombo dramático del guión permite representar las transacciones a tres niveles, así como la configuración de tres papeles de la persona.

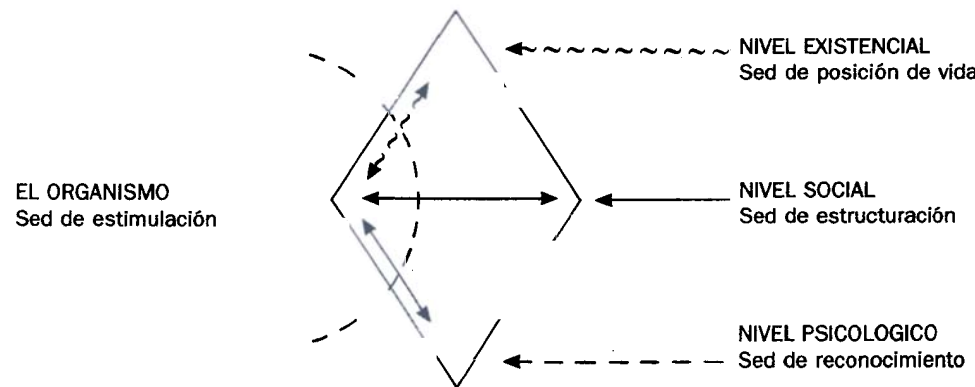


Fig. 1: Las sedes fundamentales y los niveles de transacción en el rombo dramático del guión.

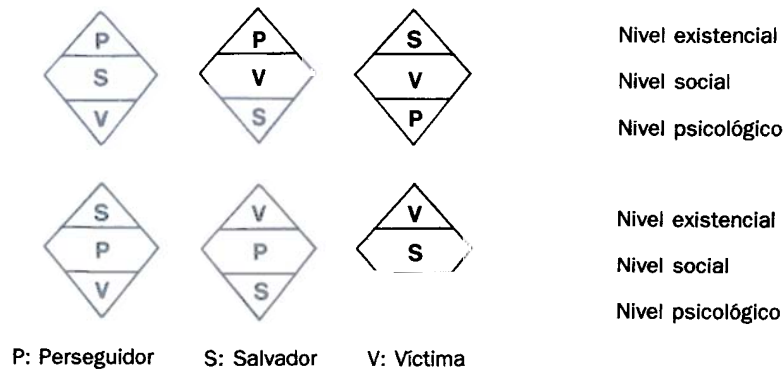


Fig. 2: Los seis rombos dramáticos del guión.

El rombo dramático representa la experiencia interpersonal que, poco a poco ha orientado el desarrollo de la necesidad de relaciones. Concieme al guión, porque las transacciones no se entablan ni se continúan más que entre dos o más personas cuyas experiencias se reúnen. El primer estímulo de un encuentro aunque sea un simple buenos días, es un acontecimiento complejo. Además de lo que parece inmediatamente a nivel social, comporta sentimientos y actitudes. Pueden a veces no ser perceptibles ni conscientes en el mismo momento. Pero una transacción secreta, no es por lo mismo pasiva, por el contrario, cada miembro se compromete activamente, como muestra el resultado del encuentro. He aquí el decorado del drama expuesto, porque guiones e interacciones comportan un aspecto dramático, sobre todo cuando las tendencias y las sensibilidades de los miembros se enganchan y llevan a la liberación de energía positiva o negativa. La forma del rombo muestra la naturaleza dinámica de la relación y sus divisiones permiten representar los papeles de la persona a los tres niveles de su desarrollo y de sus interacciones.

EJEMPLO CLINICO

En un grupo de doce personas René acaba de hablar. Su enunciado es claro. Cathy le pregunta que quiere decir. Antes de que René pueda responder Herman pregunta a René: ¿No vas a morderla, no? René se vuelve sobre su silla, parece estupefacta, perdida y no responde nada. Cathy se vuelve hacia Herman y le dice: ¿Por qué la tienes tomada conmigo? Herman se contenta con encogerse de hombros.

Este cambio breve pero denso pesa sobre el grupo. Después de un silencio, el terapeuta pregunta: ¿Qué es lo que pasa entre nosotros? Cada transacción es escrita en una pizarra, y muchos participantes describen, con ayuda del triángulo dramático, los papeles de los tres actores. Se sienten Víctimas los tres pero de forma diferente. Cathy se ve como Víctima necesitando la ayuda de René: espera que René la salve clarificando lo que dijo. René por su parte, se siente víctima por la pregunta de Cathy y señala que ese tipo de interacción es frecuente entre ellas dos. Además Cathy siente la intervención de Herman como un salvamento frente a René y una persecución frente a ella misma: "He

tenido un pinchazo en el estómago". En cuanto a René, ha percibido la intervención de Herman como una advertencia útil invitándole a reflexionar y a no precipitarse en socorro de Cathy. Por último Herman encuentra que Cathy persigue a René.

Se dibuja el triángulo dramático y se intenta trasladar esas transacciones aparentemente anodinas. Se afina recurriendo a muchos triángulos. La discusión se complica y no llega a dar cuenta de los hechos. Se introduce el exágono de las redefiniciones. A pesar de eso, algunos elementos permanecen difíciles de integrar, tanto en los diagramas como en la teoría.

El terapeuta se retira ahora de la discusión señalando que cada uno de los tres protagonistas parece asumir los tres papeles, pero a diferentes niveles. El cambio subsiguiente lleva a las conclusiones siguientes: A nivel social, Cathy se define como Víctima, Rene como Salvador y Herman como Perseguidor. El acuerdo es unánime en ese punto: esos tres papeles de nivel social corresponden a los comportamientos concretos, repetidos y de orientación constantes, tanto positivos como negativos (Fig. 3).

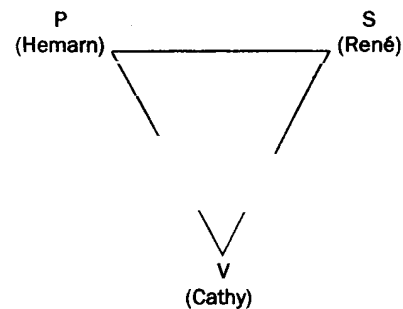


Fig. 3 El triángulo dramático de los papeles a nivel social.

El grupo trata enseguida de interpretar los cambios de papeles. Es René quien suministra la solución expresando que se

siente Víctima y percibe a Cathy como Perseguidor a nivel psicológico o emocional. Cathy tiene ahora dificultades para admitirlo, pues ante las informaciones precisas que los demás le dan relativas a su comportamiento y el nivel psicológico de su transacción (tono de voz, inflexión, expresión, actitud corporal), ella interpreta el sentido emocional de sus interacciones con Rene y con los demás (Fig. 4).

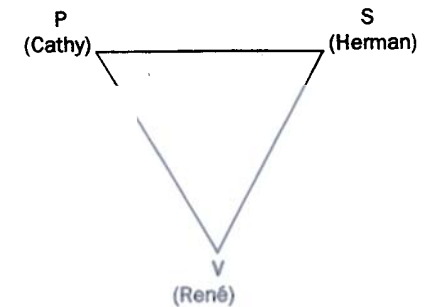


Fig. 4 El triángulo dramático de los papeles a nivel psicológico.

Para explicar la segunda inversión de papeles, hace falta pasar a otro nivel de comunicación. Después de haber rehusado responder a Cathy a nivel social, René la ha perseguido de forma no verbal con su mirada y sus gestos: sus cambios de tono y de actitud física lo traicionaban. ¿A qué nivel se sitúa esa transacción? La posición fundamental de vida de René es "Yo no estoy Ok-Tú estás Ok" que es la que corresponde al Salvador. René no ha perseguido a Cathy explícitamente a nivel existencial, pero ella, sin embargo, ha confirmado su posición de vida. En este nivel, las dos mujeres se encuentran en un callejón sin salida, porque cada una refuerza la posición de vida de la otra (Fig. 5).

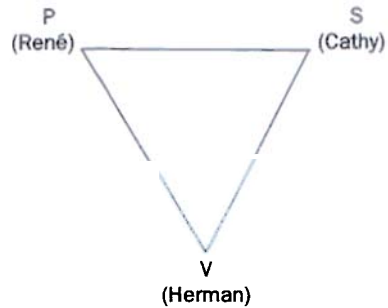
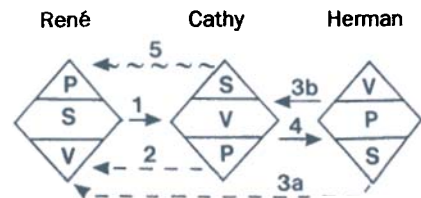


Fig. 5 El triángulo dramático de los papeles a nivel existencial.

En resumen, las transacciones de Cathy y de René se presentan como sigue:

	CATHY	RENE
Nivel social	Víctima	Salvador
Nivel psicológico	Perseguidor	Victima
Nivel existencial	Salvador	Perseguidor

Es interesante igualmente examinar la dinámica interna de esas tres personas. Cathy, en su papel de Víctima a nivel social, no recibe salvación. Desplaza entonces su energía y pasa al nivel emocional o psicológico. Intenta ahora perseguir a Herman, pero sin éxito, después persigue a René a lo largo de la discusión subsiguiente. Finalmente, hace pasar su energía a nivel existencial e intenta salvar a René diciéndole "No veo por qué te perseguiría: te admiro, y te considero como más valioso que yo".



1. Enunciado de René
2. Cathy: "¿Qué?"
3. Herman (a René): "¿No vas a morderla, no?"
4. Cathy: "¿Por qué la tienes tomada conmigo?"
5. Cathy: "Tu eres superior a mí"

NOTA IMPORTANTE: en cada transacción los estímulos salen de cada papel de cada persona. Todos los estímulos no están pues representados.

Fig. 6

Según Schowok, un juego empieza con el papel de nivel social. En ese momento, las transacciones se derivan revelando el guión propiamente dicho. Cuando la persona pasa al papel de nivel psicológico entra en un sentimiento parásito. Esos son los mensajes imperiosos que permiten el paso al papel existencial. La vuelta al papel de nivel social sigue a la confirmación de la decisión antigua a propósito de sí, de los demás y del mundo.

La descripción anterior puede ser puesta en correspondencia punto, por punto con la concepción berniana de la dinámica de los Juegos. El beneficio social externo corresponde a los estímulos de nivel social con vista a establecer el contacto. El beneficio social interno está en relación con la programación parental arcaica en el momento en que los padres deciden el papel social del niño en la familia y, seguidamente, fuera de ella. El beneficio psicológico externo representa una tentativa de evitación y es por esta razón escondido: El jugador se empeña en esta transacción sin tener consciencia.

El beneficio psicológico interno afecta directamente a la economía psíquica: es la necesidad de excitación a partir de la cual la persona se empeña en transacciones de nivel psicológico. El beneficio existencial

confirma la posición de vida: igual que, las transacciones a partir del papel existencial expresan una actitud de superioridad, de inferioridad o una combinación de las dos. Por último, aunque el beneficio biológico sea simbólico con frecuencia, Berne lo describe en términos táctiles. Estimamos por nuestra parte que todas las transacciones, de cualquier nivel que sean, emanan de la necesidad del organismo de caricias, según el nivel de energía de cada uno.

A partir de una perspectiva psicoanalítica, Robertson Rose plantea la hipótesis de que la energía es inconsciente en tanto que alimenta el nivel social, y subconsciente en tanto que inviste el nivel psicológico. En cuanto a la de nivel existencial, es acumulada por la persona, de una forma que le es propia, con la meta de satisfacer sus necesidades fundamentales por la adopción de un guión de vida. (Fig. 1).

En el ejemplo anterior, Cathy se vuelve a nivel externo hacia un Salvador de nivel social, esperando recibir ayuda. A nivel interno, se defiende también contra un Perseguidor social eventual, porque pasa de su papel social de Víctima a su papel psicológico interno de Perseguidora. Exteriormente esto se manifiesta por su transacción en tanto que Perseguidor psicológico externo. Así, utiliza o practica a nivel psicológico el papel contra el cual ella se defendía a nivel social. Volviéndose hacia la Víctima psicológica, Rene se defiende o aleja de un Salvador psicológico. En el interior de sí misma, modifica otra vez sus inversiones de energía y pasa a su papel de Salvadora existencial, el mismo papel contra el que se defendía a nivel psicológico. Se vuelve, en consecuencia, hacia los Perseguidores existenciales. Haciendo eso, se defiende contra las Víctimas, papel que ocupa a nivel social. En resumen, ocupa en cada nivel el papel contra el cual se defendía en el nivel precedente y, con sus

transacciones externas se vuelve hacia aquel que va a asumir en el nivel siguiente. El descubrimiento de Law se encuentra así confirmado: en cada uno de sus papeles, la persona se vuelve hacia otro con sus transacciones y se defiende contra el tercero: en la etapa siguiente, asumirá bien el papel contra el que se volvía al nivel precedente, bien contra el que ella se defendía.

René, es un Salvador social. Se vuelve hacia una Víctima social defendiéndose interiormente de los Perseguidores sociales. A nivel psicológico, tiene el papel de Víctima, hacia el cual ella se volvía a nivel social, y se defendía o alejaba a los Salvadores. Es Perseguidor a nivel existencial: se vuelve ahora hacia los Salvadores para reforzar esta posición de vida, y defenderse contra las Víctimas para evitar que esta posición sea debilitada. El papel hacia el que se vuelve a nivel existencial es el que ocupa a nivel social.

En cuanto a Herman, es un Perseguidor social, a ese nivel, se vuelve hacia una Víctima y se defiende de un Salvador. En el nivel siguiente, toma el papel contra el que se venía defendiendo, se vuelve hacia un Perseguidor y se defiende de una Víctima. Notemos que la transacción a René: "¿Tú no vas a morderla no?" constituye un estímulo ulterior hacia Cathy, de la que esperaba que le dijera que estaba OK, protegiéndose del Perseguidor, René, que podría decirle lo contrario. Finalmente, vuelve al nivel social al papel contra el cual se defendía a nivel existencial.

En cada nivel, una Víctima se encuentra presa entre un Perseguidor y un Salvador: a nivel social, es Cathy, a nivel psicológico, René y a nivel existencial Herman.

Notemos que Herman se comportó de forma muy diferente con Paul, cuyo rombo es el mismo que el de René y con Edith, cuyo rombo se parece al de Cathy. A nivel social, se vuelve hacia Paul, el Salvador, y se defiende contra Edith, la Víctima; en

realidad los dos hombres han colaborado para elegir ese como blanco común, Herman persiguiéndola y Paul salvándola. A nivel psicológico, donde él es Salvador, Herman se vuelve hacia la Víctima, Paul, defendiéndose del Perseguidor, Edith. En el nivel existencial, se convierte en Víctima, el papel hacia el cual se había vuelto; a nivel psicológico se defendía del Salvador, Edith y se vuelve hacia Paul el Perseguidor, es decir, hacia el papel que ocupa a nivel social. En realidad, Herman se mostraba listo para dejar a Paul perseguirle existencialmente por su actitud. "Yo estoy OK-Tu no estás OK", su réplica secreta era: "En lo que me concierne, tu tienes razón, pero a pesar de lo que tu creas, no estás OK tampoco". En algunos momentos, operan un compromiso y deciden "Nosotros estamos OK".

INDICACIONES PARA EL ANALISIS DE LOS PAPELES DEL CARACTER

Para el psicoterapeuta, es útil hacerse, desde el principio del tratamiento, una imagen intuitiva del rombo dramático de sus clientes, lo que permite clarificar los problemas de transfer y de contra-transfer, prever los juegos y comprender por qué el tratamiento toma ese o aquel giro.

En el trabajo propiamente dicho, el mejor momento para introducir el rombo se sitúa después de la resolución de los problemas trágicos del guión, con la condición generalmente de que el trabajo relativo al análisis estructural esté hecho.

El análisis de los papeles del carácter está especialmente indicado en terapia de pareja y en terapia familiar. A pesar de eso, puede ser utilizado de forma eurística para captar las líneas fundamentales de la dinámica relacional. En la misma perspectiva, puede integrarse en la fase intensiva de la terapia y a lo largo de la fase final, ser puesta a disposición de la familia misma para cambiar los comportamientos y las relaciones.

En los grupos terapéuticos, el rombo dramático ayuda a los participantes a comprender la dinámica de las interacciones del otro lado del análisis directo de los juegos eventuales. Si la cultura del grupo desanima a estos, su utilidad se ve acrecentada.

Claro que, en muchos grupos los seis rombos dramáticos del guión no están todos presentes, se puede examinar cómo, a partir de su propio rombo, un cliente hace frente a cada uno de ellos. En las instituciones, el rombo puede ser utilizado, tanto en internado como en externado, para llevar a las personas emocionalmente perturbadas a adquirir un control social, a condición de precisarles que existen más de tres papeles. En supervisión, facilita la toma de conciencias de los juegos. El consejero de empresas puede tener interés en conocer el rombo dramático de sus clientes. Bien puesto en práctica con un equipo o en un departamento, esa herramienta favorece las relaciones, mejora el trabajo en común y elimina las competiciones superfluas.

DIAGNOSTICO

Como instrumento de diagnóstico, el terapeuta puede utilizar el rombo dramático del guión antes incluso de explicar al cliente de qué se trata. Como siempre, el diagnóstico puede evolucionar a medida que se recoge todavía más informaciones a su respecto.

El examen de las transacciones concretas, debería, para un diagnóstico completo, suministrar los datos siguientes: 1) los papeles del carácter de la persona en cada nivel; 2) la cantidad de energía empleada en cada uno de ellos; 3) el predominio eventual de uno de los papeles para información de los otros dos; 4) el peligro de una escalada hasta daños corporales graves a partir de uno o muchos de entre ellos; 5) la repartición en cada papel entre la energía positiva y negativa; 6) el papel hacia el cual la persona se vuelve en cada

uno de sus papeles; 7) aquel contra el cual se defiende; 8) los estímulos que inducen el paso de un rol a otro.

Otras informaciones deben ser buscadas también: 1) las influencias pasadas que han jugado sobre el desarrollo del rombo dramático del cliente; 2) la situación actual de este; 3) sus esperanzas de futuro; 4) las reacciones de las personas importantes para él a partir de sus diferentes papeles; 5) los obstáculos al cambio en su vida; 6) sus opciones de cambio y de crecimiento; 7) las relaciones eventuales que ha mantenido durante un largo período funcionando principalmente a partir de un solo papel. Importa para este propósito explorar lo que podría llevar a los cambios de papel y lo que podría dar como resultado.

Los cuentos de hadas pueden ayudar a clarificar la configuración de los papeles del cliente: este señala su personaje favorito y reconoce como, a lo largo del desarrollo de su propio rombo, se identificaba a este o aquel de sus papeles.

En una entrevista de exploración del guión puede introducir las preguntas que permitan identificar los papeles del cliente. He aquí un ejemplo:

1. ¿Por qué tus padres te trajeron al mundo? (papel social)
 - Para preservar su unión. Yo he tenido conciencia de que los cuidados de mi madre reposaban sobre mí. En el presente yo sacrifico mi vida por los demás (salvador a nivel social).
2. ¿Qué es la peor cosa que tus padres te han dicho o hecho?
 - Cuando yo tenía catorce años, mi madre me dijo que me habían traído al mundo para preservar su unión. Solo se casaron dos meses antes de mi nacimiento.

3. ¿Qué sentiste tú entonces? (papel psicológico)
 - Me sentí traicionado y herido (Víctima a nivel psicológico) Antes de mi terapia, me parecía que yo estaba llamado a desaparecer y utilizaba las drogas para matarme.
4. ¿Qué es lo que tú te dices a tí mismo? (papel existencial)
 - Sé que saldría adelante siempre (Perseguidor existencial)

En un grupo terapéutico, los miembros pueden cambiar sus intuiciones a propósito de sus rombos respectivos. Por otra parte los terapeutas conscientes de su propio rombo identifican mejor en ellos mismos las reacciones provenientes de sus diferentes papeles.

El mejor método de diagnóstico es "el choque iluminador" como dicen los fenomenólogos. Se trata de una interrupción brusca de nuestra forma usual de ver las cosas. Este relámpago puede venir en el corazón de períodos difíciles, como el divorcio, o en situaciones inhabituales en las que lo que es familiar toma un aspecto insólito y extraño. La conciencia es llevada entonces a pasar del Niño Adaptado a la intuición y de los comportamientos, actitudes y sentimientos considerados hasta entonces como naturales y vueltos invisibles por la fuerza de la costumbre, aparecen bajo una nueva luz.

TECNICAS TERAPEUTICAS

El análisis de los papeles del carácter y del rombo del guión pueden combinarse con muchas técnicas terapéuticas. Por ejemplo, se puede modificar la técnica psicodramática del cambio de papeles para llevar al cliente a hacer la experiencia de cada papel, de su aspecto positivo y negativo, de la energía que es invertida, e incluso de los papeles de las otras personas. Incluso si le es imposible tomar un papel a otro nivel que ese en el que se



situa en su propio rombo, la experiencia puede ser estimulante y clarificadora. El cambio de los papeles puede igualmente ayudar a controlar el paso de la energía de un papel a otro y a descubrir los aspectos secretos de cada uno de ellos. Entre las otras técnicas, cito el Doble o el Espejo, la proyección en el futuro, la presentación de sueños, el hipnodrama y el psicodrama familiar.

Para el análisis de los papeles del carácter, es indispensable determinar los contratos sin ambigüedad. Ayudando a los clientes a poner a punto sus proyectos comunes con las personas cuyos rombos dramáticos difieren del suyo, se les ayuda al mismo tiempo a trabajar juntos de forma más productiva y a llevar una vida común más armoniosa.

En cuanto a las personas, cuyo guión está muy cargado de gravedad una psicoterapia orientada hacia el análisis y el cambio de guiones puede llevar, como subproductos, a la puesta en práctica de energía positiva en cada papel y a un acrecentamiento de la flexibilidad en el paso de uno a otro. Incluso después de haber resuelto los guiones trágicos, puede que los clientes no tengan siempre conciencia de sus papeles a los diferentes niveles ni de la forma en que ellos son atraídos o rechazados por los otros en función de los parecidos y las diferencias de sus rombos dramáticos, es decir, en una palabra, de la forma en que ellos dicen "hola".

Por el contrario, no se podría esperar buenos resultados de una psicoterapia que se marcaría por objetivo el cambiar los papeles de la persona, porque esos son necesarios para la supervivencia de la sociedad. Por lo tanto el análisis de los papeles del carácter puede ayudar a los clientes que han resuelto sus problemas mayores de guión a captar la naturaleza y la dinámica de sus relaciones. La liberación que resulta sobrepasa con mucho el objetivo tradicional de la terapia: reducir y, si es posible eliminar, el dolor y el sufrimiento.

Graham Barnes
Cedido por EUPATHOS (Eduardo Surdo)

ABORDAJE TERAPEUTICO PARA LA REHABILITACION

Dr. Franco del Casale
Argentina

Esta propuesta terapéutica es posible llevarla a cabo en Hospital de día. Además deben tenerse en cuenta dos factores importantes que son:

- 1) **La elección del paciente:** Sólo pueden tener acceso a este tipo de tratamiento aquellos pacientes que no hayan tenido más de tres brotes, que no tengan incorporado el estigma de hospitalismo.
- 2) **Compromiso familiar:** Es indispensable que la familia se comprometa a participar activamente con el tratamiento, en sus diferentes formas.

Enfoque terapéutico

Se lleva a cabo con la:

- 1 Terapia individual
- 2 Terapia familiar
- 3 Terapia grupal

1. TERAPIA INDIVIDUAL: Con esta terapia queremos lograr los siguientes objetivos:

- a) **Buscar las motivaciones frustradas del pasado** y hacer posible su estructuración, en el aquí y ahora, dentro de las posibilidades reales del paciente.

Además, con esta búsqueda, tenemos una idea del pronóstico del paciente, dado que cuantas más motivaciones no estructuradas tiene, más grave es,

y a la inversa, cuantas más estructuradas más benigno es.

Las metodologías que usamos para reestructurar son: sueños dirigidos y trabajos regresivos, llevando al paciente a épocas de la vida en la que creemos que ha frustrado las diferentes motivaciones.

Cada motivación estructurada será actuada luego en la terapia familiar.

- b) **Reparentalizar** al paciente a través de la figura del terapeuta. Esta figura es importantísima: para el paciente se convierte como modelo en la incorporación de los vínculos paterno-filial. En este tipo de tratamiento, la actitud del terapeuta debe ser, fundamentalmente afectuosa, comprensiva, serena, tranquila y estimulante. Es decir, que el Estado del Yo Padre Protector debe funcionar, en este caso, más que el Adulto, dado que el deterioro mayor del esquizofrénico, se encuentra en este Estado del Yo Padre y en el Niño.

Este Padre del terapeuta se irá grabando en el Estado del Yo Padre del paciente, gracias a la función del cerebro intermedio, promoviendo el proceso de reparentalización.

- c) **Estimulación del Estado del Yo Adulto.** Esto se logra con técnica de escritoterapia. Estimulando sus opiniones sobre los acontecimientos

cotidianos y dialogando sobre temas con un grado de abstracción acorde a la capacidad de comprensión del paciente.

- d) **Autoreparentalización.** Este trabajo consiste en orientar al paciente para que vaya describiendo a los padres que le hubiese gustado tener. Una vez lograda esta descripción, se le orienta para que describa cómo sería él si hubiese tenido a esos padres. El paso siguiente consiste en un ejercicio gestáltico-transaccional. Se colocan dos sillas vacías frente a frente y él dramatizará, asumiendo el rol del padre deseado en una y de lo que él sería en la otra. Con esta consigna llevará a cabo diálogos, cuyos temas son sugeridos por el terapeuta. Estos diálogos se grabarán y el paciente los escuchará todas las noches cuando se va a dormir.

2. TERAPIA FAMILIAR: Los objetivos de esta terapia son:

- Reestablecer las responsabilidades a cada uno de los miembros de la familia.
- Conformar los límites individuales, los límites de pareja, de hijos, de fratria y de familia.
- Resolver la simbiosis transaccional.
- Realizar la homoreparentalización. Esto consiste en regresionar al paciente a la fase fetal, reviviendo su desarrollo intrauterino y su nacimiento. A partir del allí, los papás entrenados previamente, lo irán acompañando adecuadamente en su crecimiento, teniendo en cuenta mi teoría sobre las fases evolutivas. Esto bajo la orientación del terapeuta.

Los papás a su vez harán su terapia de pareja.

- 3. TERAPIA DE GRUPO:** Los pacientes esquizofrénicos se incorporan a grupos heterogéneos, es decir a grupos de neuróticos. La proporción no debe ser superior a dos pacientes por grupo. No aconsejamos constituir grupos solamente con pacientes esquizofrénicos, dado que se reforzarían entre sí, con sus patologías. De no ser posible la constitución de grupos heterogéneos, es preferible no hacer terapia grupal.

Los objetivos con este tipo de terapia son:

- Estimular al Niño Adecuado.** Lo logramos a través de juegos grupales y de dramatizaciones.
- Promover el proceso de resocialización,** a través de la adquisición de nuevos vínculos y adecuaciones conductuales y emocionales.
- Incorporación de nuevas figuras parentales** brindadas por los miembros del grupo.
- Estimular su Adulto** invitándolo a opinar acerca de cuanto acontece en el grupo.
- Heteroreparentalización:** Se lleva a cabo a través del ejercicio del útero. Se regresiona y se revive su nacimiento y crecimiento y el grupo le irá dando los permisos sociales que le faltan.

Además de las Psicoterapias, se le hacen realizar diferentes tareas con la finalidad de estimular sus Estados del Yo y mantenerlo ocupado la mayor cantidad de tiempo posible. Esto persigue la finalidad de catectizar el Sistema Positivo e ir debilitando el Sistema Negativo. Además al cabo de tanta actividad se logra cierto estado de cansancio que permite al

paciente, una más fácil conciliación del sueño.

LABORTERAPIA

Se elije de acuerdo a las Motivaciones genuinas predominantes del paciente. Se trata de refocalizar su tendencia vocacional genuina. También se les enseña un idioma extranjero y ejercicios matemáticos. Esto tiene como finalidad rescatar el valor simbólico y la capacidad de abstracción.

A través de este tratamiento, se le brinda al paciente una gran cantidad de opciones nuevas. Antes tenía dos únicas opciones, o entrar en la simbiosis transaccional o en la simbiosis estructural.

TRATAMIENTO PSICOFARMACOLOGICO

El tratamiento descrito anteriormente sólo es posible con pacientes compensados, es decir, fuera del brote.

En un número importante de estos pacientes, hemos encontrado, ayudados por el Mapeo cerebral y el Test de Bender, disfunción en la zona central del lóbulo temporal, y cierto grado de alteración de la permeabilidad de la membrana celular.

En estos casos usamos el Clonozepan.

En pacientes con bajo nivel de serotonina usamos el Levotriptofano y a veces también la Clorimitramina.

Actualmente, con buenos resultados, estamos utilizando la Fluoxetina.

Dr. D. Franco del Casale
Rondeau, 30 77
1261 Buenos Aires
Argentina

¿QUE DECIMOS CUANDO HABLAMOS SOBRE AT?

Dra. Adela Dassori. M. Didáctico de ALAT, M. Didáctico UNAT. Director Científico de ASAAT (Asociación Argentina de Analistas Transaccionales)

Lic. Esther Saleem. M. Regular de ALAT, M. Regular de ASAAT. M. Clínico en formación.

Al enseñar AT a médicos y psicólogos, suelen suscitarse algunas cuestiones entre las personas que aprenden la teoría y la técnica del transaccional. Las más frecuentes son:

1. Tergiversación o mal uso de términos clásicos, tales como "resistencia", "defensa", "transferencia" y otros. La similitud errónea de estos términos al AT produce confusión y aún la inclusión de un lenguaje paralelo (meta lenguaje); el resultado es que, probablemente todos hablen de lo mismo, pero el uso de distinta terminología hace que la comunicación se lentifique o pierda claridad.
2. Sobrevaloración de uno de los elementos de la técnica transaccional, en detrimento de los otros. Esto es debido, en ocasiones, a la enseñanza deficitaria del AT. Los elementos transaccionales son parte de un todo, presentan una estrecha co-relación, son elementos inter-dependientes y fundamentalmente dinámicos. La presentación de los mismos en forma aislada, inconexa, preferencial o estática, contribuye sobremanera a la falta de continuidad y solidez de la formación.
3. Inclusión de fragmentos de teorías y/o técnicas nuevas y atractivas. Es indudable que el marco referencial del AT es ampliamente didáctico, claro y lo

suficientemente flexible como para permitir la incorporación de nuevos elementos; sin embargo, el englobamiento no-selectivo y la mezcla de jergas de distintas escuelas, hace que el AT pierda coherencia, nitidez y seriedad.

4. El interrogante "¿Qué tengo, qué debo, qué habría que hacer con este paciente?". Excluyamos la connotación social (A-A) y la psicológica (N-P) de la pregunta; el contenido formal de la misma reafirma el hecho que el AT se postula como uno de los enfoques psicológicos que centraliza su atención en el proceso y la práctica con tanta intensidad como en la teoría. Un analista AT se pregunta **qué** hace o **cuál** herramienta utilizar para facilitar un cambio en un paciente. Y lo hace con mucha mayor vehemencia de la que usa para especular mentalmente cuestionándose **por qué** dicho paciente está así. Recordemos que algunas teorías de amplios e indiscutibles conocimientos, no explican sin embargo el **qué-cómo-cuándo y para qué**. (Savorgnan, Jorge: "Similitudes y diferencias entre el AT y otras terapias", REALAT 1, 1976). En cambio el AT es pródigo en la descripción de técnicas cuya dinámica y aplicación están basadas en un criterio rigurosamente pragmático.

OBJETIVOS

Con este trabajo queremos:

Teoría

1. Establecer la versión AT de los conceptos de transferencia, resistencia y defensa, siendo la finalidad **aclarar**.
2. Profundizar algunos puntos teóricos; la finalidad es **integrar**.

Práctica

1. Presentar un breve e incompleto listado de las técnicas más conocidas y más frecuentemente utilizadas en la práctica asistencial, como miniguía. La finalidad es **motivar**, para que se incluyan en el listado todas las técnicas descritas y las que utilizan los terapeutas AT actualmente. Contamos con todos los analistas para este trabajo.

TEORICEMOS

Hablemos en lenguaje AT de los conceptos de:

- a. **Resistencia:** el concepto "marciano" del transaccional posibilita observar que la resistencia consiste en el cumplimiento fiel de un argumento de vida banal o hamártico, basado en el trípode de las decisiones básicas, frases típicas y toma de PE preferencial. Determinan y condicionan la formación del argumento y de su característica social sobresaliente (calidad de perdedor, ganador, etc.) los estímulos-caricias recibidos de los 0 a los 8 años. Estos han sido dados en forma no verbal (conductas típicas, impulsores, modelajes) y verbal (mandatos, frenadores, atributos). También es de importancia la ausencia de los mismos.

La aparición de un argumento se constituye así en una respuesta

condicionada a expectativas que no son las individuales, pero que son las del medio cultural, familiar, étnico, religioso, etc.

- b. **El cómo y el para qué de la resistencia:** el argumento-resistencia se instala, pese a sus factores limitantes, distorsionantes o coercitivos, en un momento del desarrollo en que el pensamiento lógico-racional y la capacidad de decisión (A) aún no están presentes. Y posteriormente sigue en acción porque mágicamente condiciona la sobrevivencia. Y porque aún siendo la antítesis de la autonomía (Conciencia de las cosas, Espontaneidad, Intimidad y Capacidad de decidir la propia vida), es, sin embargo y fundamentalmente ansiolítico. Evita cambios, decisiones y responsabilidad sobre los mismos.
- c. **Las defensas:** el argumento se desarrolla en base a rebusques, juegos, determinadas formas de programación del tiempo, sistematizadas maneras más o menos sofisticadas de comunicación y específicas secuencias de conducta. Todos estos elementos constituyen las "defensas" y equivalen a la parte delantera de la camiseta berniana; la parte posterior es el interrogante argumental. El predominio o énfasis puesto en alguno de estos elementos del aparato defensivo, determinará la característica individual sobresaliente: acentuación de rebusques en fobias, juegos de "papa caliente" en sociopatías, de rituales en obsesivos, etc.
- d. **Transferencia:** fue descrita como proveniente del NAS o del NAR, determinando una transacción cruzada dirigida al P del terapeuta, siendo que el estímulo inicial partió del A del terapeuta.



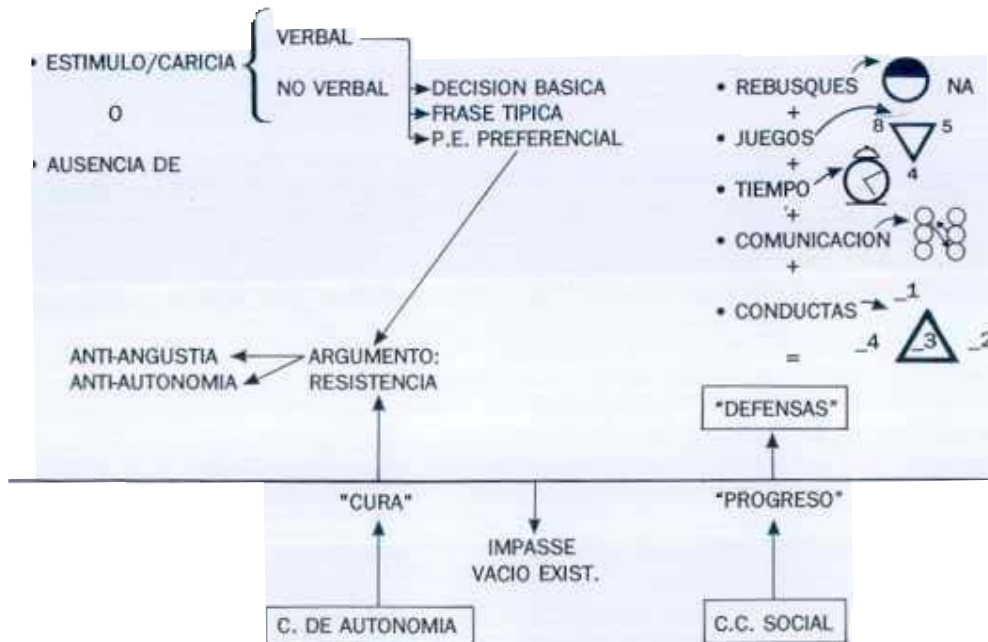
PROFUNDICEMOS

Es interesante observar que las “defensas” son pasibles de modificación por “insight” **intelectual**: información al A, confrontación, contratos de control social. En cambio, el argumento en sí o su decisión básica sólo es modificable por la experiencia vivencial o “insight” **emocional**. La diferencia fue establecida por Berne al hablar de “progreso” y “cura”. Este concepto explica el por qué un paciente que ha logrado progresos controlando socialmente su conducta, retrocede hasta pautas anteriores de comportamiento cuando las exigencias del medio ambiente cambian o aumentan. Los “**progresos**” evaluados por el cumplimiento de contratos de control social, están determinados por la presencia de un permiso terapéutico eficaz que habilita al paciente para desobedecer un mandato específico.

Esto es homologable a la “**cura por transferencia**”, deseable y beneficiosa en los primeros meses de la terapia, pero que no responde al criterio de autonomía.

El paciente, depositario de un argumento y de un aparato defensivo, es incluido en un proceso terapéutico. El núcleo del mismo está dado por la resistencia del individuo a tomar responsabilidad sobre sus conductas. El criterio humanístico-existencial define la resistencia como **anti-angustia**: permite evadir la ansiedad que genera la toma de decisiones y el cambio.

El concepto de resistencia vs. angustia es homologable al de estrato falso vs. impasse gestáltico y al de rebusques vs. vacío existencial del AT.



PRACTIQUEMOS-APLIQUEMOS

Un **terapeuta AT** puede ser preferentemente

ANTIDESVALORIZACION	Permisivo, cálido, receptivo.	Continente, protector, ponedor de límites OK.	ANTI-DESTRUCCION
ANTICONFUSION	Cordial, racial, reforzador del pensamiento.	Divertido, emocional, no convencional.	ANTIDEPRESION

y puede pasar de uno a otro cuadrante con relativa facilidad.

Un **terapeuta AT** también tiene un argumento pero:

No implementa elementos del mismo en otras personas

Contesta en forma autónoma a las preguntas de “¿Quién soy-Qué estoy haciendo aquí-Quiénes son los que me rodean?”

Es capaz de usar la versión OK de su argumento

Tiene opciones de redecisión y cambio

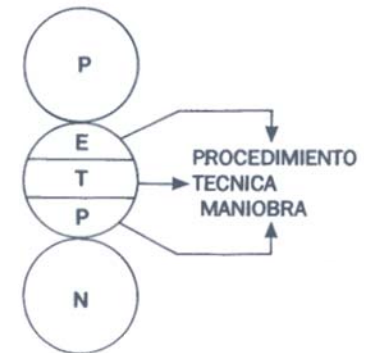
Un terapeuta AT tiene técnicas, procedimientos y maniobras

Técnicas: secuencia de transacciones verbales o no, que permiten al paciente realizar una toma de conciencia sobre cualquier área de que se trate, favoreciendo el cambio y el crecimiento.

Procedimientos: serie de transacciones complementarias del A dirigidas hacia el contacto con la realidad. Es una toma de información realizada por el interrogatorio y la historia clínica, más todo lo que el terapeuta oye, ve y toca. Los

procedimientos pueden ser programados por el Padre.

Maniobra: una manipulación del Niño, comandada por el Adulto y dirigida generalmente al N. Rebelde del paciente, que favorece un cambio OK.



MINIGUIA (Procedimientos y Técnicas)

- Para contaminaciones, bloqueos, exclusiones, estados del Yo constantes, manifestaciones disociadas o incongruentes y excesiva permeabilidad entre los estados del Yo.

1. Egogramas de Dusay

2. Egogramas funcionales de Kertész-Induni
- Confección individual y/o grupal. Contratos de control social sobre variantes OK.
3. Egogramas superpuestos de Karpman.
- Para parejas. Confección y detección de egogramas complementarios, superpuestos o carentes. Contratos de control social sobre variantes OK.
4. Reductores parentales endógenos y exógenos de L. Mart.
5. Sistema de autoparentalización de Muriel James.
6. Detección del coeficiente de autonomía real e ilusorio de Berne. Confrontación de ilusiones y prejuicios.
7. Confrontación: transacciones A-A / OK, que informan a otro sobre una conducta inadecuada y lo invitan a un cambio positivo y verificable (Kertész, R.).
8. Diálogo de las 5 sillas de E. Stuntz y sus variantes (para permisos, protección y toma de decisiones).
9. Ejercicios para pensar, ej.: "Una estructura para pensar", P. Levin.
10. Ejercicios para confusión e indecisión, ej.: "Plan de tratamiento para confusión e indecisión", T. Attwell.
11. Enfoque de la indecisión como juego psicológico interno. T. Theobald. Búsqueda de la decisión encubierta (ejercicio de la bola de cristal).
12. Aprendizaje y repetición del decálogo del Padre Nutritivo y Protector OK.
13. Lista de control de cambios de conducta "Triunfando y Perdiendo", H. Capers.
14. Maratones o mini-maratones de emociones.
15. Técnicas corporales: bionérgica, psicodanza.
16. Ejercicio de intimidad de Berne.
- Para la comunicación, simbiosis y descalificación.
17. Enseñanza y práctica de las 11 opciones de S. Karpman.
18. Secuencia de permisos básicos para usar opciones.
19. OK-OK mecánico de F. Ernst, como "prescripción para estar bien".
20. Práctica de transacciones en espejo.
21. Tratamiento de la descalificación según Mellor-Schiff.
22. Confrontación de transacciones bloqueadas y tangenciales.
23. Diálogos con silla vacía.
24. Confección del caricograma de McKenna y su modificación por contratos de control social. Identificación del cociente de caricias habituales por roles.
25. Identificación del tipo físicas, verbales, modo (fuerte, suave) y lugar de las caricias necesarias (Solomon, Samuels).
26. Maratones de caricias.
27. Estudio y modificación de las reglas de economía de caricias de Steiner.
28. Contratos sobre niveles de asertividad (Wayne Hart) para desobedecer la regla de "No darse caricias".
- Para redediciones de argumento
29. Confección de la lista de mandatos y distribución de los mismos por roles.
30. Evaluación de los hamárticos y específicos.
31. Reparentalización específica del punto débil de Russel Osnes.
32. Parentalización y reparentalización de Schiff.
33. Técnicas del Permiso, Potencia y Protección de Pat Crossman.
34. Ejercicios de regresión y rededición, o análisis regresivo.
35. Ejercicios del elástico.
36. Análisis de los sueños con gestalt o en el enfoque transaccional de Samuels.
37. Uso de cuentos de hadas para redediciones (O'Hearne, I).
38. Aprendizaje de la secuencia de permisos básicos y sucesivos de J. Allen.
39. Maratones de emociones.
40. Prácticas creativas grupales: fantasías guiadas, viajes internos, etc.
- Para juegos y emociones-rebusques
41. Sistema de descalificación y calificación de emoción inauténtica y auténtica.
42. Enfoque de la depresión como ausencia de caricias, de la confusión como decisión de no decidir y de la culpa como miedo al castigo.
43. Estudio de los roles del triángulo dramático y la mejor opción para salir de cada uno de ellos.
44. Reemplazo de los "maleficios" de los juegos por beneficios.
45. Uso de la escala de mejora de Breen.
46. Opciones para salir de un juego de Dussay.
47. Concientización de transacciones ulteriores.

Dra. Adela Dassori
Sarmiento, 1727, 4º piso, "F"
Cap. (1042)
Bs. As. ARGENTINA

Lic. Esther Saleem
Scalabrini Ortiz, 2089, 4º piso, "17"
Cap (1425)
Bs. As. ARGENTINA

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.

RECENSION DE LIBROS

De la Figuera López, M.P. "Fundamentos psicológicos de las caricias. La apasionante aventura de su descubrimiento". Ed. San Martín. Madrid 1990 (251 pag.).

Pilar de la Figuera es Licenciada en Psicología, Miembro Clínico de la Asociación Española de Análisis Transaccional y de la Asociación Latinoamericana de A.T. y Miembro Literario de la Sociedad General de Autores de España. Ejerce su actividad profesional como psicóloga del Centro de Estudios "Vidal i Barraquer" y del colegio "Escuelas Pías" de Sabadell.

Es una Psicóloga científicamente seria, su metodología observacional está basada en cientos de casos recogidos a lo largo de más de diecisiete años de trabajo con niños y adolescentes, y es literariamente amena como corresponde a un miembro de la anteriormente mencionada Sociedad General de autores.

Su libro aparece como pionero en el campo transaccionalista español sobre la mecanografía de las "caricias", perfectamente adaptada a nuestra idiosincracia, y en un momento idóneo en el desarrollo de la Psicología transaccional en nuestro país.

El texto fundamentalmente podemos dividirlo en cuatro partes:

En los dos primeros capítulos se plantea la definición y las clases de caricias, su carácter de psicotrófico o alimento psíquico y como consecuencia su importancia para el bienestar y la seguridad emocional. Posteriormente trata de las leyes de restricción y abundancia de caricias, así como de los primeros elementos del Análisis Transaccional, como marco de referencia del desarrollo del libro.

A continuación aparece un segundo bloque formado por cinco capítulos que llevan los títulos de: Tiempo de dar caricias, tiempo de aceptar, tiempo de rechazar, tiempo de pedir y por último tiempo de darse caricias a sí mismo.

En el tercer bloque se habla del mínimo necesario, de la conveniencia de equilibrar las caricias que recibimos y de cómo tomar precauciones para no quedarnos sin ese alimento psíquico, aportando varias sugerencias sobre cómo almacenar caricias para casos de necesidad.

Concluye el libro con una cuarta parte compuesta por ocho capítulos en los que se valorará cómo invertir positiva o negativamente el tiempo de cara a la obtención de caricias, siguiendo para ello el esquema tradicional de Berne. Relacionando las caricias con el aislamiento, los rituales, la actividad, los pasatiempos, los juegos, altamente negativos y destructivos, para llegar finalmente a la intimidad, ese encuentro fantástico de nuestro Niño con otro Niño.

Una vez leído el libro, sólo nos queda agradecer a Pilar de la Figuera la donación de su texto a la biblioteca de la Asociación Española de A.T., agradecerle su trabajo científico, claro y ameno sobre este tema tan sugerente y atrayente y el habernos introducido mediante su obra en el mundo de las caricias.

Mª Angeles Díaz Veiga
Biblioteca de AESPAT

VIII CONGRESO NACIONAL DE PSICOLOGIA

Lugar: Barcelona

Fechas: 7, 8, 9 y 10 de Noviembre de 1990

Organiza: Sociedad Española de Psicología (Sección Cataluña)

Información: Dr. Eduardo Carbonell
C/ Valencia, 287, pral. 2ª
08009 BARCELONA
Telf.: (93) 207 19 73

TEMAS DE SIMPOSIUM

- Anorexia mental
- Psicología y publicidad
- Evaluación
- Psicología forense
- Psicología y seguridad vial
- Aprendizaje animal
- Tecnología cognitiva
- El futuro de la Psicología del trabajo y de las organizaciones en Europa
- Psicología educativa
- Técnicas, diseño e investigación
- Sexología
- Drogodependencias

TEMAS DE MESAS REDONDAS

- Psicología comunitaria
- Psicología de la salud
- Simulación e inteligencia artificial
- Psicología ambiental
- Evaluación
- Psicología educativa y del desarrollo
- Procesos básicos
- Psicología organizativa y laboral
- Neurociencia
- Métodos y técnicas
- Psicología social
- Psicología clínica
- Psicología deportiva
- Psicología publicitaria
- Drogodependencia

LA CATEXIS DE AESPAT

Como se anunció en el Nº 23 se ha escrito a todos los socios cuya devolución del recibo podía tener problemas o errores, explicando que lo cobrado por la Caja por cada recibo devuelto suponía 573 ptas., que corrían por cuenta del socio, para que aclarará con la Caja el motivo de la devolución.

También se ha escrito a todos los que no tenían domiciliada la cuota y a los socios morosos del extranjero, explicando las nuevas tarifas que rigen cuando hay que mandar las Revistas fuera de España.

Veremos qué sale de todo esto. Pero, salvo error u omisión, la lista de altas y bajas es válida.

Si alguno de los que figuran en ella tienen algo que discutir, sólo tienen que escribirme.

Bajas

Algunos socios tuvieron la gentileza de avisar que se daban de baja en 1990, con lo cual ahorraron bastante dinero a la Asociación ya que Caja Madrid nos cobra 573 ptas. por cada recibo devuelto. ¿No está mal, verdad?

Como a veces la devolución es por error bancario, por no tener dinero en la cuenta, haberla cancelado o haber cambiado de Banco (todo ello sin avisar a Tesorería o Secretaría), se decidió en la Asamblea Extraordinaria de febrero de 1989 que todos los socios cuyo recibo fuera devuelto deberían "apechugar" con la cantidad y mandar un cheque o transferencia por valor de 4.573 ptas. Cobrado éste, se les enviaría un recibo nuevo y el original, que había sido devuelto, para que discutieran con el banco y, si era culpa del Banco, les ingresarán esa cantidad en su cuenta.

De los muchísimos recibos que se devolvieron en 1988 (y 1989) hemos pasado este año a una cifra más razonable. Todos aquellos cuyo recibo haya sido devuelto recibirán una carta personal de la Secretaría en la que, aparte de comunicarle la noticia y las instrucciones para ponerse al día en AESPAT, sabrán por qué motivo había devuelto el Banco el recibo: Incorriente, no conforme, c.c. cancelada, sin instrucciones, etc.

Los que recibáis la carta no me cojáis manía. No hago más que ayudar a la Tesorera y defender la Asociación. Hemos conseguido que este año, aparte de las BAJAS que ahora detallaré, solamente hayan sido devueltos 21 recibos.

Nuestro papel, repito, es antipático y muy pesado. No es mucho, creo, el pedir vuestra colaboración.

Bajas voluntarias previamente anunciadas (por el sujeto):

- 37 Ernesto Ortíz Gordo (Madrid)
 167 Manuela Soria Ruiz (Sevilla)
 184 Francisco Sanz Sanz (Madrid)
 297 Santiago Nogué Xarau (Barcelona)

Bajas por no estar al corriente económicamente (se les escribió varias veces):

- 100 Roberto Hernández Medel (Madrid)
 107 María José Ferrandis Alabadí (Valencia)
 114 Adolfo Celdrán Malloí (Alicante)
 226 María Alvarez Alvarez (Gijón)

Luego, hay que añadir 16 recibos devueltos que como están en vías de clarificación, no considero oportuno reseñar aquí.

La Secretaría ha escrito también a los que no tienen domiciliada la cuota para recordarles que ya estamos en septiembre. Y ha incluido en el grupo a los socios del extranjero.

Altas

Nota previa: En el Nº 20 aparecían como nuevos socios tres personas con los números 299, 300 y 301. Pero como nunca más supe de ellos ni devolvieron el Boletín, los borro y si les interesa ya darán señales de vida.

- | | | | |
|-----|---|-----|--|
| 299 | Fernanda Cifuentes Francisco
Travesía Calvo Sotelo 4-6º A
33510 POLA DE SIERO
(Principado de Asturias) | 303 | Rosa Pérez López
Gran Vía 2-3º E, 11-2º izqda.
03009 ALICANTE |
| 300 | José Manuel Pérez Quesada
San Esteban, Blq. W., Esc. 3ª-2º A
03180 TORREVIEJA (Alicante) | 304 | Sagrario Crespo Zulet
Lau Aizeta, 11-2º izqda.
20017 ALZA (Donostia) |
| 301 | Dr. Abraham Botbol
Rivadavia 3561-8º-44
1204 BUENOS AIRES (Argentina) | 305 | Luis Angel López Menéndez
Menéndez Pelayo 13-5º I
39600 MALIÑO (Cantabria) |
| 302 | María del Carmen Sáez del Río
Valdebernardo 20-7º A
28030 MADRID | 306 | Julia Fuentes Tejado
Emilio Tuya 51-6º
33203 GIJON |

307 Ignacio María Irurita Bértolo
Carretera de Jaén, Km. 78
Edificio Sacromonte A-1º D
18013 GRANADA

308 Nuñez Partido
Isla de Java 68-3º A-B
28034 MADRID

309 Francisco Javier Santos Comino
Jávea, 34
03009 ALICANTE

310 Rosa Serrate
Madre Vedruna, 4-4º izqda.
50008 ZARAGOZA

311 Concepción Bañón Fernández
Rosales 14, altos
03600 ELDA (Alicante)

A las altas habrá que añadir alguna pero, escarmentada, lo haré cuando hayan satisfecho la cuota anual.

Recordamos que el Congreso está programado, en principio, para el 26, 27 y 28 de Octubre de 1990 con el lema "Análisis Transaccional y Sociedad actual. Su aplicación eficaz en la personalidad y la conducta".

Los interesados, contactar con el Presidente:

Freddy Antonio Bera Bautista
Martín de los Heros, 5
28008 MADRID

Se recuerda que de la cuota de inscripción en el Congreso no se exige a nadie, aunque presente comunicación, ponencia o taller. Sólo la persona que organizó el IV Congreso (Concepción de Diego).

Rogamos a los Miembros Clínicos que están actuando como "facilitadores" (preparando parte para que se examine antes del Congreso) nos faciliten la lista de examinandos y toda la documentación necesaria debidamente autenticada. De algunos sabemos que no han pasado el examen escrito 101 y ese es, de momento, un requisito necesario para todos. No vengáis a última hora con prisas.

Igualmente necesitamos saber quién va para Miembro Clínico y quién para Miembro Especial.

Se va a enviar a todos los que nos comuniquen que están preparando a gente, fotocopia del Sumario (que viene en el Reglamento de Régimen interior).

Y queda más. Pido rapidez a todos los que estén implicados en los últimos "toques" económicos (cuota anual: 4.000 ptas. desde 1989, incluido).

Que estéis bien.

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 - 7ª - 2ª
28033 MADRID

INSERCIÓN DE ANUNCIOS

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

Normas:

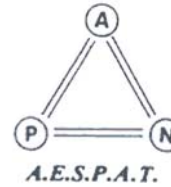
Cuarto de página	5.000 ptas.
Media página	10.000 ptas.
Página entera	20.000 ptas.

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:

Mª del Carmen Bernia
Santa Susana, 34 - 7ª - 2ª
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 Secretaría:

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

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 Bernia
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