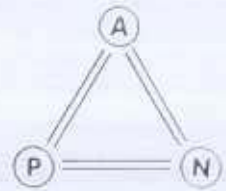
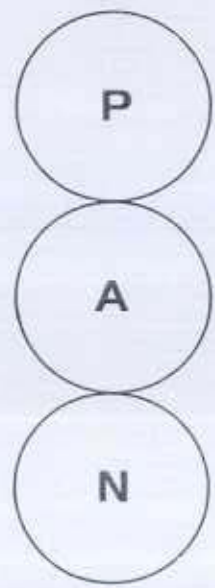


Revista de

# ANALISIS TRANSACCIONAL y PSICOLOGIA HUMANISTA



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

C/ Santa Susana, 34 - 7 - 2 • 28033 MADRID  
Telf.: (91) 703 94 57

Nº 25, 4º CUATRIMESTRE/90. AÑ

00.- PESETAS

# REVISTA DE ANALISIS TRANSACCIONAL Y PSICOLOGIA HUMANISTA

(Boletín informativo de AESPAT)

**dirigida por:** AESPAT (fundada en 1978)

- Domicilio social: Santa Susana, 34 - 7ª - 2ª  
28033 Madrid
- Teléfono: (91) 763 94 57
- Apdo. Correos: 8.222 - 28080 MADRID

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

## Ex-presidentes de AESPAT

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

## Dirección de la publicación:

Es responsable la Junta Directiva de AESPAT a través de:

- Concepción de Diego Morales (en la parte científica)
- Dra. María del Carmen Bernia y Pardo de Santayana  
(en la parte práctica)  
Santa Susana, 34 - 7ª - 2ª  
28033 Madrid  
Tel.: (91) 763 94 57 (contestador, en ausencias).

**Realización:** CONORG, S.A.

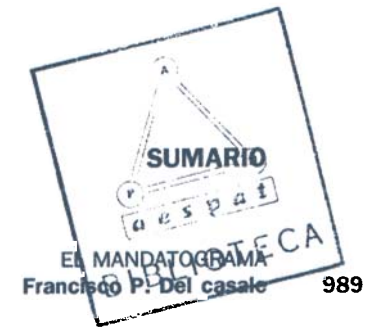
**Depósito Legal:** M-36843-1981

**ISSN:** 0212 - 9876

**R.P.I. nº** 1095354 (provisional)

**N.I.F.:** 1095554

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



RELACION TRANSFERENCIAL Y ANALISIS ESTRUCTURAL  
**Carlos Moiso 1001**

EL MODELO DEL PROCESO DE COMUNICACION  
**Taibi Kahler, Ph. D. 1009**

RECENSION DE LIBROS  
**Mª Angeles Díaz Veiga 1024**

LA CATEXIS DE AESPAT  
**Mª C. Bernia 1027**

Carta del Presidente

Este número antecede al 26, en el que empezaremos a publicar el V Congreso. Si alguien no ha enviado su trabajo y desea verlo divulgado, enviar original y copia, a máquina y a dos espacios quedándose con una copia.

Los trabajos enviarlos a: Carmen Bernia  
Santa Susana, 34, 7ª - 2ª  
28033 MADRID

## EL MANDATOGRAMA

**Creación y desarrollo:** Dr. Francisco P. Del Casale

**Colaboradores:** Lic. Laura R. de Del Casale  
Dr. Enrique Bravo  
Lic. Eraldo Fullone  
Argentina

El mandatograma es un test dirigido a la búsqueda de vivencias negativas registradas en la paraconciencia (una zona perteneciente al campo de la conciencia).

Se trata de aquellos factores anómalos que se van grabando a través del circuito Motivacional negativo y que conforman el Argumento de vida negativo de la personalidad.

Es decir, que con el Mandatograma se busca:

- a) Las motivaciones
- b) Los mandatos
- c) Las emociones genuinas adyacentes
- d) Las conductas rebusques
- e) Las vivencias catastróficas
- f) Las emociones rebusques

Por lo tanto con el mandatograma podemos reproducir el Circuito Motivacional negativo.

Para que se instauren todos estos factores negativos es indispensable que haya un proceso de maduración que lo permita.

Afirmamos esto puesto que si no hay un desarrollo motivacional no puede haber un Mandato ni una vivencia catastrófica acerca de esa misma motivación.

Es necesario, cuando se toma un Mandatograma, tener en cuenta la edad de aparición de las distintas motivaciones que querramos investigar. Por ejemplo, es inadecuado buscar un mandato para la motivación de creatividad a los 8 años, sino que es necesario buscarlo a los 2 años de edad.

Del mismo modo sería desacertado buscar un mandato "no preguntes" al año de vida sino que lo correcto es hacerlo a los 2 años de edad, cuando comienza "el qué".

Por lo tanto debemos orientar al paciente hacia la etapa evolutiva correspondiente de aparición de la motivación en relación con la cual pudo eventualmente haberse generado el mandato.

Por ello es necesario tomar el mandatograma en tres fases evolutivas diferentes:

- 1) 0 a 7 años
- 2) 7 a 12 años
- 3) 12 a 18 años

Este modo de tomar el mandatograma permite abordar las distintas motivaciones.

Para tomar el mandatograma de 0 a 7 años es necesario hacerlo utilizando una técnica regresiva. No hay que sugerirle al paciente que defina con un adjetivo una conducta negativa de alguno de sus padres.

Para que una persona pueda dar un adjetivo tiene que poder ya elaborar un juicio de valor y esto no es posible antes de los 7 años. Por lo tanto se le sugiere al paciente que utilice un lenguaje lo más sencillo posible.

## PROCEDIMIENTO

Para tomar el mandato de 0 a 7 años.

Por ejemplo: para investigar el sentimiento familiar, que se desarrolla alrededor de los 5 años, operamos de la siguiente manera:

Nos informamos acerca de cómo era su vida cuando él tenía alrededor de 5 años.

- ¿Dónde vivías?
- ¿Cómo era tu casa?
- ¿Qué lugares de esa casa frecuentabas más?
- ¿En qué lugares de esa casa pasabas más tiempo?
- ¿Cómo se conformaba la mesa familiar?
- ¿Qué muebles había en esos lugares?
- ¿Cómo era tu padre en aquel momento?
- ¿Cómo era tu madre en aquel momento?
- ¿Quién más vivía en tu casa?
- ¿Cómo eran?
- ¿Cómo era el funcionamiento general de la familia?

Las preguntas referidas a sus padres son necesarias, dado que muchas veces las personas quedan fijadas con un tipo de funcionamiento de relación con sus padres, que no les permite ver las modificaciones y el crecimiento de esas figuras a través del tiempo, lo que promueve un desencuentro

entre el Yo Padre interno y el padre real externo en el aquí y ahora.

Es conveniente que el paciente recuerde la mayor cantidad posible de detalles.

Esto nos va a facilitar promover en él un estado regresivo y una mejor ubicación en aquel momento, permitiendo un contacto más íntimo con los contenidos de su paraconciencia relacionados con esa etapa de su historia.

Esta inducción a recordar ese momento específico, favorece la presentificación de esa instancia de su vida que servirá como estímulo evocativo facilitando de esa manera la regresión.

Cuando se tiene la mayor cantidad de datos posible comenzamos el ejercicio regresivo propiamente dicho.

Para investigar aquella motivación conflictiva para el paciente, procedemos de la siguiente manera:

## DINAMICA

Regresionamos al paciente... Lo inducimos a la relajación. Lo hacemos recostar en cúbito dorsal, le pedimos que cierre los ojos y que se relaje. (Pueden utilizarse diversas técnicas de relajación).

Cuando ésta se logró, le sugerimos que escuche atentamente lo que iremos diciendo y que se conecte con la mayor verosimilitud posible con sus vivencias genuinas.

De este modo lo reubicamos en el escenario que durante el interrogatorio anterior, el paciente nos informara.

**Terapeuta:** "Muy bien, tienes cinco años de edad... (pausa). Fíjate cómo estás vestido... (pausa). ¿En qué lugar estás?... (pausa). ¿Con quién estás?... (pausa). ¿Te interesas por lo que él/ella/ellos dicen o hacen?... (pausa).

¿Qué dicen?... ¿De qué están hablando?... Quédate en esta situación... (pausa).

En este momento fíjate si puedes ver alguna cosa de tu madre que no te gusta... (pausa).

Si lo tienes te pido que no digas qué es...

**Paciente:** (Frente a esta consigna manifiesta algo negativo de su madre).

Es necesario que las respuestas sean dadas en un lenguaje adecuado para un chico de 5 años. En caso de que éstas se dieran en un lenguaje complejo, es conveniente inducirlo a que lo haga de un modo más simple. Porque sería una señal de que el paciente no se encuentra regresionado a la edad buscada.

En este caso da respuestas en relación con la madre, más tarde podemos interrogarlo en relación con el padre, o viceversa.

**Paciente:** (Por ejemplo) Lo que no me gusta de mi mamá cuando habla con mi papá es que no me mira.

(Este "no me mira" sería una de las conductas negativas que él recuerda en este momento de la madre en esa situación precisa.

**Terapeuta:** ¿Qué sientes en este momento en que tu madre charla con tu padre y no te mira?

**Paciente:** Siento tristeza..

**Terapeuta:** Quédate un rato con esta tristeza.. (pausa).

¿Qué haces tú al ver que tu madre no te mira?

**Paciente:** Me quedo quieto... (posible respuesta) me quedo callado...

**Terapeuta:** Quédate un rato así.. (pausa).

¿Qué tienes ganas de hacer ahora y que no puedes hacer?

**Paciente:** Hablar... decirles algo...

(Al chico no le alcanza con estar cerca. Para desarrollar la Motivación de Sentimiento Familiar, por ejemplo, necesita participar e incluso ser el centro.).

**Terapeuta:** (A continuación y antes de hacerle la pregunta siguiente, le pedimos al paciente que se tome tiempo para contestar) ¿Qué te puede pasar si le hablas?

**Paciente:** (Posibles respuestas) Me pegarían - Me gritarían - Se enojarían.

**Terapeuta:** ¿Qué sientes por no poder hablar o decirles algo?

**Paciente:** (Posibles respuestas) Bronca - Miedo - Rabia - Tristeza.

Es necesario recordar que nosotros creemos que no siempre la bronca sustituye a la tristeza o viceversa. Puede ser así o no.

Esto depende del aprendizaje que tuvo el chico cuando fue expresando las primeras emociones. Es decir, que sobre éstos tiene mucha importancia el medio cultural en el que se educa.

En realidad lo que el chico trae al mundo son vivencias que pueden ser placenteras o displacenteras.

Luego, con el tiempo, se aprende que lo displacentero puede ser bronca, tristeza-rabia o miedo pero estas definiciones son delimitaciones que se aprenden a través del lenguaje.

También se hablaba de emociones permitidas o prohibidas. Nosotros

preferimos hablar de emociones facilitadas y orientadas o distorsionadas.

**Finalmente definimos las emociones de amor, alegría, tristeza, miedo, rabia, etc., como la calificación a través del lenguaje de las vivencias de acuerdo a los diferentes matices afectivos que tienen.**

## ANÁLISIS DEL TEST

El mandatograma de 0 a 7 años nos permite observar que cada motivación, que surge en estos primeros 7 años, puede instaurar un mandato diferente, una motivación genuina reprimida diferente, y por lo tanto, un rebusque derivante de esta motivación reprimida.

También instaura una conducta rebusque, una vivencia catastrófica y una emoción derivante de la prohibición, es decir una emoción rebusque.

Por lo tanto no siempre un rebusque de una motivación es válido para todas las conductas inhibitorias del individuo.

Sino que un rebusque sólo es válido y puede producir efecto en el futuro, cuando el estímulo es similar al estímulo primario que la produjo.

**Hemos denominado a este estímulo similar al estímulo primario, como "Estímulo Gatillo".**

Cuando le preguntamos "¿qué sientes?"

La respuesta que da el paciente nos indica cual es la **"Emoción auténtica"**.

De acuerdo a este ejemplo, el paciente contesta: **tristeza**: la tristeza en ese momento constituye una emoción auténtica, porque es el primer estado emocional que él siente frente a esta situación que se le da cuando él tenía 5 años.

Esto es debido al hecho de que en esta fase evolutiva por maduración neuronal

surge la motivación del sentimiento familiar, de allí la importancia de ser mirado.

"Ser mirado" significa para él en ese momento sentirse aceptado por su núcleo familiar que le permitirá ir estructurando esa motivación. "Este no ser mirado" que él rescata de sus recuerdos, es importante en ese momento y aquella emoción auténtica de tristeza sólo responde a esa situación, a ese momento de la vida de este chico. Es decir, que esa tristeza la irá a sentir siempre y cuando se den situaciones similares a aquella, pero no podrá expresarla y en su lugar expresará el rebusque.

Cuando le preguntamos "¿Qué haces cuando tu madre no te mira?"

La respuesta nos indica la **"conducta rebusque"**.

En este ejemplo la respuesta es: **"Me quedo quieto"**.

Cuando le preguntamos "¿Qué tienes ganas de hacer ahora y que no puedes hacer?"

La respuesta del paciente nos indica **el o los mandatos**.

Debajo de los mandatos subyace "la motivación genuina".

En este ejemplo la respuesta es: "Hablar - decirles algo" (El mandato puede ser "no hables", "no pidas", "no te metas con tus padres", etc.).

Cuando le preguntamos "¿Qué imaginas que te puede pasar si le hablas?". La respuesta a esta pregunta nos indica la **Vivencia Catastrófica**.

En el ejemplo él contesta: "Me echarían, o me gritarían, o se enojarían".

Cualquiera de estas posibilidades será la vivencia catastrófica.

Cuando le preguntamos "¿Qué sientes por no hacer lo que querías hacer?". La respuesta del paciente nos indica **"la emoción rebusque"**.

En este ejemplo contesta: "Bronca, miedo, rabia o tristeza".

Hemos realizado hasta ahora la investigación de una sola conducta negativa, en este caso de la madre de este paciente, referida a su sentimiento familiar.

Obviamente puede haber varias conductas a investigar sobre la misma situación, sea correspondiente a la madre o al padre.

A partir de lo investigado con el mandatograma contamos con varios elementos de nuestro paciente con los cuales trabajar.

Cuando el paciente nos dice que la conducta que él observa en la madre es "no me mira", nos está diciendo que está sensibilizado con esta conducta que gira alrededor del "no ser mirado".

En sus relaciones interpersonales tendrá una sensibilización perceptiva determinada y seleccionará en los grupos con los que se relacione, aquellas miradas hacia las cuales está sensibilizado.

Es posible que el no ser mirado por la madre sea en ésta un patrón de conducta que se repite a través del tiempo. Pero aunque no se repitiese con esa misma modalidad, por estar sensibilizado, va a referir a esa sensibilización cualquier acto de distracción de la madre cuando él está interesado en ella.

Ese no haber encontrado la mirada de ella en un momento tan importante de su vida, lo vivió como una descalificación.

Esa descalificación está relacionada en este caso con la motivación del sentimiento familiar.

En un futuro, de acuerdo a este ejemplo, se va a sentir muy mal cuando estando en relación con alguien, éste no lo mire. Aunque en este caso no haya habido intencionalidad y por lo tanto no haya tenido un contenido descalificador, él lo va a interpretar, lo va a leer como una descalificación.

Por consiguiente es necesario tener en cuenta que cuando un paciente nos refiera: "No puedo tolerar que alguien no me mire", este puede no ser un problema del aquí y ahora, sino que es conveniente investigar su origen.

Es decir, que la conducta de aquel entonces de su madre se generalizó a todas las personas que lo rodean.

Puede ocurrir, por lo tanto, que actualmente cuando él se pone mal durante una reunión con otras personas porque alguien no lo mira, es posible que se deba a su sensibilización anterior.

Para sintetizar, en el mandatograma de 0 a 7 años, lo que es necesario entender es que cada motivación que surge en estos primeros 7 años puede instaurar un mandato diferente, una motivación genuina reprimida, diferente, y por consiguiente un rebusque derivante de esta motivación reprimida. También puede instaurar una conducta rebusque, una vivencia catastrófica y una emoción derivante de la prohibición como una emoción rebusque.

Queremos decir que no siempre un rebusque de una motivación es válido para todas las conductas inhibitorias del individuo. Sino que un rebusque sólo es válido y puede producir su efecto futuro, cuando el estímulo es similar al primario, al que hemos denominado estímulo gatillo.

## BUSQUEDA ACTIVA Y BUSQUEDA PASIVA

Todo lo que reproduciremos en estado de regresión, como lo hemos expuesto

anteriormente, está dentro de una fase diagnóstica de búsqueda pasiva.

Cuando decimos "activa", nos referimos a que somos nosotros los analistas, los que inducimos al paciente a una fase determinada para la búsqueda de una motivación determinada. Por eso le indicamos la edad a la que queremos regresarlo.

En la "búsqueda pasiva" se le dice al paciente:

**Terapeuta:** ¿Qué edad quieres tener entre 0 y 7 años?

En este caso es el paciente el que elige la edad.

Como nosotros, por principio teórico, sabemos cuales son las motivaciones que surgen en esa fase de su vida, sabemos con certeza el tipo de motivaciones al cual el paciente se va a referir.

**Aclaración:** El motivo por el cual usamos esta técnica en el mandagrama de 0 a 7 años, es debido a que la mayor cantidad de estímulos provenientes del exterior son registrados más en un nivel de tipo vivencial que en un nivel de tipo intelectual. Por eso es importante hacérselo revivir, al paciente, para que pueda darnos las informaciones que necesitamos para conocer sus aspectos negativos.

Las motivaciones que se buscan en esta etapa son las menos desarrolladas, las más simples, pero que conforman la base para la estructuración de las futuras motivaciones más complejas.

Por lo tanto pensamos que es la fase más importante en la vida del individuo, lo que hace imprescindible el conocimiento de los elementos negativos que allí se instauran.

## MANDATOGRAMA DE 7 A 12 AÑOS

En esta fase las motivaciones ya están más desarrolladas debido a que se adquiere ya el conocimiento conceptual.

Es decir que los niños en esta edad empiezan a tener conceptos claros de las cosas que dicen.

Adquieren la temporalidad que les permite discriminar el ayer del hoy y del mañana y por lo tanto tienen una mejor ubicación espacial y una mejor ubicación temporal.

Es por eso, que en esta etapa trabajamos de un modo diferente.

Sabiendo cuales son las motivaciones que se estructuran en esta fase de la vida del individuo, vamos a buscar los distintos mandatos que eventualmente se hayan podido generar.

Investigamos en un nivel dialogado, las conductas negativas de su padre y de su madre o de otras personas que convivieron con él en esa etapa de su vida.

(Para ello usamos el formulario que puede verse en la página 998).

Le sugerimos al paciente que recuerde las conductas negativas de su padre y de su madre entre sus 7 y 12 años de edad.

En general las conductas negativas son las que más se recuerdan de los papás.

Estas se anotan en la columna correspondiente del formulario.

Primero se trabaja con un progenitor y luego con el otro.

También es conveniente hacerlo, si convivieron con él en esa edad, con algún familiar (abuelos, tíos, hermanos mayores, etc.).

Una vez definidas las conductas negativas, le preguntamos en qué situaciones se conducían de esta manera...

Es muy importante esta pregunta. Puesto que es necesario que el paciente vaya concientizando que papá o mamá no siempre eran así.

Si el paciente insiste "era siempre así", esta aseveración la tomamos en cuenta. Nos encontraríamos en este caso frente a la internalización de un padre o una madre NO OK de base.

Le preguntamos a continuación:

– ¿Qué conductas tuyas promovieron estas reacciones paternas o maternas?

Esto tiene importancia para que él vaya viendo qué tipo de conductas suyas del pasado pueden estar influyendo en el presente, provocando reacciones agresivas en su entorno.

Una vez que se tienen todos estos datos, realizamos el resto del mandagrama del mismo modo que el anterior, pero ya razonándolo.

Nosotros anotamos las distintas respuestas que el paciente va contestando.

En esta fase de 7 a 12 años conviene insistir con algunas preguntas tales como:

- ¿Qué podrías haber hecho en tal circunstancia?
- ¿Qué otra cosa podrías haber hecho?
- ¿Qué te habría pasado si hubieses hecho tal cosa?
- ¿Qué otra cosa te hubiese pasado si hicieras tal otra?

Estas preguntas permiten ir detectando distintos mandatos y distintas vivencias catastróficas.

Este mandagrama lo desarrollamos con todas las conductas negativas de cada uno

de sus familiares, principalmente de los padres.

De esta manera conformaremos una parrilla de datos sobre el paciente que nos permitirá elaborar un diagnóstico y un pronóstico al mismo tiempo que nos orientará en el proyecto terapéutico.

## MANDATOGRAMA DE 12 a 18 AÑOS

Este mandagrama se realiza utilizando la misma técnica del anterior. La diferencia consiste en que la actitud terapéutica es más directiva, dado que se quiere investigar **motivaciones precisas y desarrolladas** como ser; **las motivaciones de pertinencia** que se estructuran alrededor de los 12-13 años.

Las **motivaciones de pensamiento reflexivo**, entre los 13-14 años y la de **afirmación del yo**, entre 16-18 años.

Por lo tanto ubicamos al paciente en la edad correspondiente a la motivación que queremos investigar.

## MANDATOGRAMA GRUPAL

Este mandagrama podemos tomarlo a pequeños grupos y también a grupos extensos.

Se le explica el contenido del formulario y el paciente luego lo completa.

Le decimos:

- "Escribe desde que tienes memoria hasta ahora, todas las conductas negativas de los familiares que han convivido contigo, principalmente de tus padres. (Un formulario para cada uno de ellos.). Luego concéntrate, y de acuerdo a lo explicado en cada paso, irás llenando la parrilla.

Esto lo puede realizar en su casa o en el consultorio.

Luego cuando **los componentes del grupo completan** la parrilla, el terapeuta da una explicación general del significado de las respuestas de cada columna. De esta manera, cada uno se informa de cuales son sus mandatos, emociones, rebusques, etc.

## MANDATOGRAMA BASICO

Este mandatoگرامa lo empleamos para obtener un conocimiento amplio, rápido y general de la estructura psíquica del paciente.

En este caso procedemos de la siguiente manera:

Le pedimos al paciente que mencione algunas conductas y adjetivos negativos de la mamá y del papá (por separado), haciendo incapié en aquellas conductas dirigidas hacia él.

Luego colocamos todas estas conductas y adjetivos en la columna de la izquierda del formulario de cada uno.

Regresamos al paciente, recreando las situaciones más próximas a la edad en que él observó estas conductas en sus padres.

A continuación transcribimos el trabajo realizado con un paciente, tomándole el mandatoگرامa.

**Terapeuta:** Escribe algunas conductas y adjetivos negativos de tu padre y de tu madre que recuerdes, especialmente aquellas que tenían relación contigo. Empieza con los más antiguos, los que más se relacionan con tu infancia y continúa hasta llegar a tu adolescencia.

**Paciente:** Voy a escribir primero los de papá. Yo lo recuerdo dominante. Me miraba de un modo amenazante. Era muy

solitario. Siempre estaba solo. No recuerdo que me haya explicado algo. Nunca me explicaba las cosas. Cuando le hablaba o le preguntaba algo, no me daba afecto. En realidad a nadie le daba afecto. Podría decir muchísimas cosas más, pero ahora que hago terapia, entiendo que él también tuvo una infancia jorobada.

**Terapeuta:** Con esto que has escrito alcanza por ahora. De todos modos, más adelante verás que tu padre también te dió cosas positivas. Quizás esas cosas positivas te permitieron sobrevivir. Quisiera saber qué significa para ti "dominante".

**Paciente:** Que quería hacer siempre lo que él quería. No escuchaba consejos de nadie. No tenía en cuenta otras opiniones. Siempre daba órdenes. No recuerdo que haya pedido algo por favor. Me pegaba si no le obedecía en el acto. Que quiere que le diga, yo lo recuerdo como un tirano.

**Terapeuta:** Ahora quisiera saber en qué lugar de tu casa se daba más frecuentemente la situación de verlo a él, dominante.

**Paciente:** Nosotros teníamos una casa chica, así que siempre nos juntábamos en el comedor.

**Terapeuta:** ¿Qué edad tenías cuando lo viviste por primera vez como dominante?

**Paciente:** Siempre lo viví así.

**Terapeuta:** Logra ubicar el recuerdo más lejano, como si fuera el primero de esa relación, y luego ubícate en la edad.

**Paciente:** Tendría cinco años.

**Terapeuta:** ¿Qué cosas había en el comedor de tu casa cuando tenías cinco años?

**Paciente:** Lo que yo recuerdo son las sillas de paja, una mesa para comer, un aparador y nada más.

**Terapeuta:** ¿En qué lugar del comedor estabas cuando te encontrabas con tu padre?

**Paciente:** Sentado en la silla, al lado de la mesa.

**Terapeuta:** Bien... ahora, relájete. Afloja los músculos de tu cuerpo. Respira acompasadamente, afloja cada vez más tus músculos. Imagínate que tienes cinco años, siéntete como ese niño de cinco años. Estás sentado en la silla, en el comedor de tu casa. Frente tuyo está tu padre. Lo ves dominante. ¿Qué emoción sientes al verlo dominante?

**Paciente:** Miedo, mucho miedo.

**Terapeuta:** Quédate un rato con esa emoción. (Lo dejo unos tres minutos con esa emoción). Dime, ¿ahora qué es lo que haces al sentir ese miedo?

**Paciente:** Me callo, no hago nada.

**Terapeuta:** Si no tuvieras tanto miedo, ¿qué te hubiera gustado hacer en lugar de callarte?

**Paciente:** Hablarle, pedirle afecto.

**Terapeuta:** ¿Qué crees que te hubiera sucedido si lo hubieras hecho?

**Paciente:** Me hubiera rechazado... quizás pegado.

**Terapeuta:** Y ahora, ¿qué emoción sientes por no haber hecho lo que querías hacer?

**Paciente:** Bronca. mucha bronca.

Estos pasos los repetimos con todas las conductas negativas y adjetivos negativos que el paciente escribió de sus padres.

Para ampliar el conocimiento acerca de los mandatos, solemos tomar el mandatoگرامa con relación a todas las personas significativas para el paciente, como ser: abuelos, tíos, maestros, hermanos, etc.

De acuerdo a las respuestas que dió este paciente, con respecto a esta conducta negativa del padre, podemos observar:

- **La emoción auténtica inhibida:** Miedo.
- **La conducta de rebusque:** Callarse.
- **Los mandatos:** No hablar. No pedir afecto.
- **La vivencia catastrófica:** Ser rechazado.
- **La emoción de rebusque:** Bronca.

El valor más importante del mandatoگرامa es que el mismo paciente nos dice lo que acontece con él, es decir, que el resultado no se basa en la interpretación del terapeuta. Por ejemplo, dos hermanos que en un mismo momento estuvieron frente a la actitud dominante del padre, pudieron vivir, en forma diferente esa situación y tomar decisiones distintas. Por lo tanto sus respuestas en el mandatoگرامa, pueden no ser coincidentes.

A continuación presentamos el mandatoگرامa del paciente en cuestión:

**MANDATOGRAMA EJEMPLO**

	Emoción Auténtica	Conducta Rebusque	Mandato	Vivencia Catastrófica	Emoción Rebusque
Adjetivos y conductas negativas	¿Qué sientes?	¿Qué haces?	¿Qué hubieras querido hacer?	¿Qué te hubiera sucedido si lo hubieras hecho?	¿Qué sientes por no haberlo podido hacer?
Dominante	Miedo	Me callo	Hablarle, pedirle afecto	Me hubiera rechazado	Bronca
Me miraba amenazante	Miedo	Me quedo quieto	Hablarle, pedirle que no me mire así	Se hubiera enojado y me hubiera pegado	Bronca
Solitario	Tristeza	Me quedo quieto	Acercarme, hablarle	Se hubiera enojado y me pegaba fuerte	Bronca
No me explicaba las cosas	Tristeza y Miedo	Me callo Me aparto	Preguntarle, pedirle que me explicara	Me hubiera echado, insultado, gritado	Bronca
No me escuchaba	Rabia y Tristeza	Nada, me quedo solo	Seguir hablándole	Se hubiera fastidiado y me hubiera echado	Bronca
No me daba afecto	Malestar y Tristeza	Me quedo quieto, callado	Pedirle cariño	Me hubiera rechazado	Bronca

**UTILIZACION TERAPEUTICA DEL MANDATOGRAMA**

Lo que hacemos terapéuticamente es ir modificando los mandatos en permisos.

Vamos calmando las vivencias catastróficas.

Esto se hace de dos maneras distintas.

1. A través de ejercicios de redecisión.

Tomamos el paciente del ejemplo anterior.

Sabemos que tiene una emoción genuina de tristeza "por no ser mirado".

Sabemos que su conducta rebusque es que "se queda quieto".

Entonces recreamos la situación.

Le decimos al paciente que lo vamos a regresionar y que él, en este momento, posee una capacidad de autoprotegerse que no está utilizando adecuadamente, pero que durante el ejercicio además de poder utilizar esa protección, que aún estando regresionado está presente en él, también puede contar con la protección nuestra.

De esta manera calmamos su "vivencia catastrófica".

Una vez que el paciente aceptó su capacidad de autoprotección y acepta que nosotros tenemos capacidad de protegerlo y también que queremos hacerlo, cuando todo esto se da, se va tranquilizando, comenzamos a regresionarlo. Una vez que el paciente se ubica en la edad buscada, recreamos la situación familiar indicada. En el caso del primer ejemplo, como el "no me mira" de la madre.

Le sugerimos al paciente que sus padres están charlando y que él necesita intervenir en la conversación.

Le sugerimos nosotros lo que le debe decir a mamá.

Decir: Papá, mamá, disculpen... quiero decir una cosa ¿me dan permiso?

Dejamos que el paciente lo haga.

**Terapeuta:** ¿Qué hacen tus padres ahora?

**Paciente:** Me miran...

**Terapeuta:** Bien, ¿Qué hacen tus padres ahora?

**Paciente:** Me sonríen.

El paciente va calmando la vivencia catastrófica y redecidiendo el mandato de no meterse con los padres cuando ellos hablaban.

**Terapeuta:** Ahora, decir: estoy muy contento, me voy a jugar.

**Paciente:** Estoy muy contento, me voy a jugar...

**Terapeuta:** Bien. ¿Qué hacen tus padres?

**Paciente:** Me dicen: Bueno, anda, anda..

**Terapeuta:** Bien. ¿Y cómo te sientes ahora?

**Paciente:** Bien, contento.

**Terapeuta:** ¿Y qué tienes ganas de hacer?

Puede haber distintas respuestas.

Es necesario llevar al paciente siempre a la edad que corresponda a la motivación que ha sido prohibida.

2. Con un trabajo regresivo similar al utilizado en el tratamiento de las Fobias (1).

(1) Ver ficha: Teoría y tratamiento de la fobia, del Dr. Francisco P. Del Casale (secretaría de la Escuela)



## GLOSARIO

**Mandato:** Es la prohibición, la desviación y/o la postergación de la realización de las motivaciones del individuo.

**Permiso Positivo:** Es la facilitación externa e interna para la realización de las motivaciones del individuo.

**Motivación:** Estado de desequilibrio interno que genera una cantidad de energía.

Esta energía impulsa a la persona a procurar los elementos necesarios para recuperar el equilibrio anterior.

Las motivaciones pueden ser genuinas o adquiridas.

Las adquiridas pueden ser positivas o negativas (falsas). Las motivaciones adquiridas positivas facilitan la realización de las motivaciones genuinas.

Las motivaciones adquiridas negativas (falsas) facilitan el cumplimiento del mandato.

**Rebusques:** Es la sustitución inconsciente de emociones, pensamientos o de conductas auténticas por otras falsas.

Son traducciones erróneas de las vivencias.

**Vivencia Catastrófica:** Es una vivencia con sensación de muerte y/o abandono que produce en el individuo una angustia flotante.

Uno de los objetivos de la Terapia Refocalizadora es promover el desarrollo del sistema positivo. Por eso es importante conocer, además de las capacidades naturales del paciente, los permisos positivos que tiene incorporados, para poder activarlos.

El valor terapéutico no consiste sólo en conocer la patología del paciente y la causa de la misma, sino en promover el verdadero crecimiento a través de la estimulación y desarrollo de sus posibilidades. Para conocer los permisos elaboramos un **Permisograma**. Aquí en lugar de adjetivos y conductas negativas, les pedimos que escriban adjetivos y conductas positivas.

A través de este material podemos ver que las emociones auténticas son: afecto, placer, alegría, satisfacción, cariño.

Las conductas auténticas son: expresar su cariño, acercarse, contar sus cosas, agradecer, preguntar, abrazar, besar, jugar. Estas conductas son **permisos para hacer**.

Además instaló permisos para:

Sentirse querido, seguro, importante, tenido en cuenta, emocionarse y contento.

Dr. Francisco P. del Casale y colaboradores.  
Rondeau 3077  
1261 BUENOS AIRES  
(Argentina)

A continuación transcribiremos parte del permisograma de un paciente:

### PERMISOGRAMA EJEMPLO

	Emoción Auténtica	Conducta Auténtica y Permiso	Permiso para sentirse
Conductas positivas Adjetivos positivos	¿Qué sientes?	¿Qué haces?	¿Cómo te sientes ahora?
Cariñosa	Afecto	Le expreso mi cariño	Me siento querido
Se interesaba por mi bienestar		Me acerco Le cuento cosas	Seguro
Elogiaba mis logros		Le agradezco	importante
Me explicaba las cosas	Satisfacción	Pregunto más	Tenido en cuenta
Buena	Cariño	La abrazo La beso	Emocionado
Jugaba conmigo	Placer y alegría		Muy contento

### ROSA SERRATE

La consulta de Psicología Humanista Rosa Serrate ha editado los libros siguientes:

- ¿Qué es la REEDUCACION?
- ¿Qué es la LOGOPEDIA?
- ¿Qué es la PSICOMOTRICIDAD?

Están hechos con técnicas de A.T. y van dirigidos a padres y educadores.

El P.V.P. es de 725 ptas. cada uno, más gastos de envío.

Pedidos a:

Rosa Serrate Mayoral  
Madre Vedruna, 4 - 4ª Izda.  
Tél.: (976) 21 02 81  
50008 ZARAGOZA

## RELACION TRANSFERENCIAL Y ANALISIS ESTRUCTURAL

DR. CARLOS MOISO  
Premio Eric Berne. (U.S.A.) Chicago 1986

En Análisis transaccional y psicoterapia (1), E. Berne escribe: "Por cura transferencial, se entiende en términos estructurales la sustitución del padre original por el terapeuta"; "un argumento no se limita a una sencilla reacción de transferencia o a una situación de transferencia, es una tentativa de repetir, de forma derivada, el drama de la transferencia en su conjunto". Tres puntos señalamos en estos textos: la única presencia de "transacciones transferenciales"(2) (fig. 1) no es suficiente para suponer que una transferencia está en funciones. Para ésto hace falta que una verdadera relación transferencial esté instaurada; lo que ocurre cuando el material proyectado en el terapeuta ha sido antes introyectado; la curación, en el sentido de salida del argumento, implica la elaboración de material transferencial.

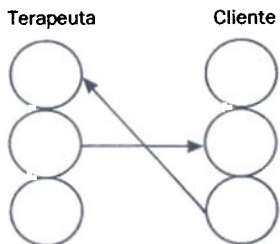


Fig. 1 La "transacción de transferencia"

En términos estructurales, existen dos estados del yo introyectados: el P2 y el P1. El P2 resulta de la introyección de personas parentales en su totalidad, con

sus tres estados del yo (3), los cuales han sido incorporados a través del proceso secundario (fig. 2).

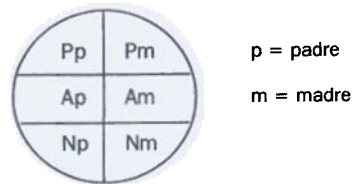


Fig. 2 El P2

El P1, en cambio, se estructura en una época más precoz (4), desde el comienzo de la fase del vínculo simbiótico, y es el proceso primario el que actúa. Según Berne (5), hay dos valencias, positiva y negativa, que resultan respectivamente de la incorporación en forma de electrodo de un objeto bueno y de un objeto malo. Lo representa de esta manera (fig. 3) (6):

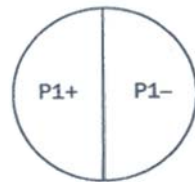


Fig. 3 El P1

Esta coexistencia de elementos buenos y malos dentro de una misma estructura primitiva, nos permite establecer el lazo teórico necesario entre el análisis estructural y la teoría psicoanalítica de la constancia del objeto (7). G. Thomson (8) detalló con mucha precisión el proceso del vínculo y de la desvinculación y del nuevo vínculo que conduce al niño a la constancia del objeto o, por el contrario, a las patologías características de estas fases del crecimiento. En resumen, la persona que no ha integrado su P1+ y su P1- tenderá en su terapia a proyectar sobre el analista una u otra de estas estructuras. En el narcisismo y en el síndrome maniaco-depresivo, empieza a proyectar su P1+. En el caso del narcisismo, este P1+ no es sin embargo una introyección parental, sino una imagen perfecta de sí mismo con la que el niño ha sustituido a la imagen materna (9), mientras que denegaba el P1-. En la estructura borderline, en la que la interrupción del crecimiento psicológico, es anterior a la integración del P1+ y del P1-, en un P1 único (10), las proyecciones alternan: en su deseo de fusión simbiótica con el "buen" padre, el paciente proyecta su P1+, después proyecta su P1- y reacciona con rabia y cólera frente al terapeuta al que siente de manera proyectiva, como emocional y físicamente ausente.

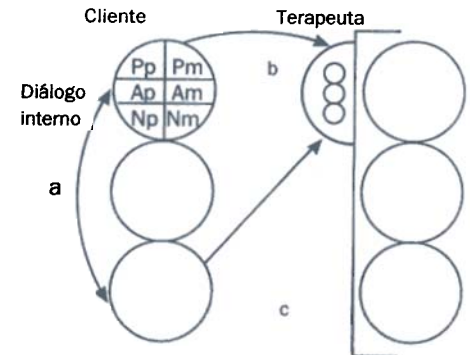
Existen por lo tanto, dos tipos de transferencia: si las proyecciones proceden del P2, la transferencia es del tipo 1; si proceden del P1, es del tipo 2. Este último se diferencia según si es del P1+ quien se proyecta (tipo 2A) o, por lo contrario, el P1- (tipo 2B). Sin embargo, no hace falta perder de vista que, a lo largo del tratamiento, los tipos 2A y 2B alternan, unas veces entre ellos, otras con el tipo 1.

No hay relación transferencial sin estas proyecciones. Una relación transferencial está por definición impregnada de ellas. El destinatario de la proyección es una persona real que el sujeto percibe como

parental importante para él. El contenido proyectado es un diálogo interno inconsciente que tiende a reinstaurar las Gestalten inacabadas con las personas parentales del pasado. Estas pueden ser percibidas a través de los recuerdos cognoscitivos del sujeto (tipo 1), o a través del proceso primario (tipo 2), es decir, como buenas (tipo 2A), o íntegramente malas (tipo 2B).

Como se sabe, los mecanismos proyectivos transferenciales sólo actúan cuando el argumento está activo. Además, el analista no debe confundirlos con las inversiones emocionales que el paciente le proporciona como persona real.

### La transferencia del tipo 1



- a. Diálogo interno
- b. Estructura proyectada
- c. Mensaje de transferencia

Fig. 4: La transferencia del tipo 1 (el Padre del terapeuta está dibujado en línea de puntos para indicar que su personalidad real no es percibida por el paciente).

El paciente proyecta como en una batalla (11), que interpone entre el terapeuta y él mismo, los estados del yo de los padres reales, tal como los ha incorporado a través del proceso secundario. El paciente reinstaura en el plano externo el diálogo interno entre su P2 y su N2. Proyecta

sobre el terapeuta la imagen de sus padres y trata de reproducir su relación original con ellos. Reactiva lo vivido, manifiesta las necesidades y activa los sentimientos parásitos y los juegos que constituían su trama.

Haciendo ésto, el Niño Adaptado del paciente trata de volver al terapeuta previsible para mantenerse en el argumento. Los procesos relacionales que reactiva están dirigidos, en su percepción, a alimentar a este argumento. Poco importa, en cuanto a esto, que los juegos que reproduce le traigan gratificaciones que reconfortan, o por el contrario, las mismas frustraciones que antaño. El Niño Libre, en cambio, intenta conseguir del terapeuta los Permisos y las Gratificaciones que le han faltado. El enfoque terapéutico se basa en un análisis atento de los niveles ocultos de las transacciones y de la función relacional de los sentimientos parásitos (1.2).

Como consecuencia de las "máscaras" (13) proyectadas, el paciente tiende a redefinir los aspectos positivos del Padre del terapeuta, su Padre Protector crítico y su Padre Afectivo nutritivo. Su reacción en los planos de las emociones y del comportamiento, se refiere más a la proyección que al comportamiento real del otro. La estrategia del tratamiento tenderá a desenmascarar y a resolver el impás del primer grado (14), o impás de vínculo (15), tal como se manifiesta en el impás con el terapeuta.

#### Ejemplo clínico

**Felipe:** "Hoy, me siento hecho polvo. Dime que puedo hacer".

**Terapeuta:** "¿Qué quieres hacer respecto a esto?"

**Felipe:** "¡Bueno, estoy harto de hacer siempre todo por mí mismo!".

(Felipe redefine la respuesta del terapeuta: su proyección la deforma y le hace percibirla como mensaje del Padre Crítico negativo).

**Terapeuta:** "Felipe, siéntate aquí. Imagina a tu padre en la silla frente a tí. Repite: hoy me siento hecho polvo".

**Felipe:** (en la silla del Niño, al Padre): "Hoy me siento hecho polvo".

**Terapeuta:** "Dile que te sientes hecho polvo hasta que él te responda".

**Felipe:** (cambia de silla): "Debes resolver tus problemas por tí mismo. Un hombre no debe ser dependiente de los otros".

En este punto, el terapeuta sigue con un trabajo de redecisión. Felipe se dá el Permiso de pedir directamente lo que él necesita.

**Terapeuta:** "Ahora, Felipe, analicemos juntos (reforzamiento del Permiso) la transacción del principio de tu trabajo". Es así como se desvela la proyección transferencial.

#### La transferencia del tipo 2A

El paciente proyecta en el terapeuta la imagen de un padre ideal y todopoderoso (P1+), o bien una imagen ideal de sí, fijada en el máximo de la intensidad de la fase normal de narcisismo (16). Se comprende por qué este tipo de transferencia es tan frecuente en las personalidades narcisistas. Para describirlo, voy a detallar este caso.

Sea lo que sea, es importante distinguir bien una proyección del P1+, de una búsqueda de salvación. La primera se caracteriza fundamentalmente por un desconocimiento de los estímulos (17) emitidos por el terapeuta. De allí resultan por ejemplo las interrupciones: "Sí, sí, lo

comprendo: pues, yo...". En la búsqueda de un Salvador, en un principio la persona se desconoce ella misma al sobrevalorizar al terapeuta: "Sin tí, nunca hubiera podido...". En este último caso, la relación transferencial es de tipo 1. La actuación de la persona reinstaura los modos relacionales eficaces en el pasado con sus padres reales.

En la transferencia del tipo 2A, la negación del terapeuta tiene una función defensiva. Si la persona entra en contacto con el hecho que necesita, se siente abandonada y desesperada. Por esto proyecta en el terapeuta un sí totalmente bueno, todopoderoso, a la vez fuente de gratificación inmediata y eterna, y modelo absoluto hacia el cual tiende.

Al menos en la fase inicial de la terapia, el objetivo consiste en llevar al paciente a reapropiarse del P1+ proyectado. Así se evita la reacción depresiva paranoide que se produce si la persona se desprende del objeto bueno y se queda sólo el objeto malo (P1-). Hay que abstenerse de confrontar prematuramente la deformación grandiosa de la realidad que lleva la proyección, y especialmente la idealización del terapeuta en el juego: "Usted es maravilloso, Doctor". El riesgo es la interrupción de la terapia. Al menor error, o al menor fallo del otro, la persona narcisista se siente obligada a abandonarla, porque su propia imagen perfecta (18) se encuentra en crisis. Por consecuencia, hace falta reforzar las defensas narcisistas y no bajar al terapeuta de su pedestal.

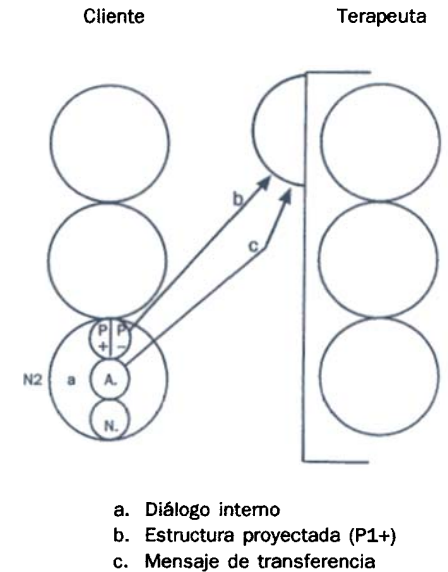


Fig. 5 La transferencia del tipo 2

#### Ilustración clínica

Para las ilustraciones que siguen, el mismo paciente narcisista nos servirá de ejemplo para la transferencia de tipo 2A y 2B, en dos momentos distintos de su terapia.

El primero se sitúa alrededor del quinto mes del tratamiento. La transferencia es del tipo 2A. Mi estrategia ha sido reforzar sus defensas, para permitirle recuperar un cierto equilibrio narcisista.

**Maximiliano** (se vuelve hacia el terapeuta): "¡Te veo siempre en forma y muy atento a tu trabajo!"

**Terapeuta:** "Maximiliano, ¿qué quieres decir de tí, al decir esta frase?"

**Maximiliano:** "Bien, yo también estoy en forma y estoy dispuesto para mi trabajo".

**Terapeuta:** "Es bueno y útil. Conciénciate que tienes esta cualidad de poder estar en forma y dispuesto para tu trabajo".

**Maximiliano:** "Me estimo y me respeto".

### La transferencia del tipo 2B

El ejemplo que utilizo, recordémoslo, no implica en ningún caso que este tipo de transferencia exista nada más que en los estados borderline o en la personalidades narcisistas en sus momentos de reacción. Interviene transitoriamente en toda terapia, cuando el impás del primer grado ha sido resuelto, dejando la persona en la proyección del horror unido a los mandatos catastróficos. Tres tipos de circunstancias desencadenan su aparición: 1) el mismo paciente se ha dado cuenta que el terapeuta no es un hombre ideal, 2) ha rechazado los sentimientos parásitos o los juegos (19) que le permitían manipular a sus padres para obtener sus caricias, 3) acaba de salir del contra-argumento. Proyecta entonces en el terapeuta el diálogo entre su N1 y su P1-, y traspasa a él todas las emociones negativas que la presencia del P1- despierta en el N1. Por lo tanto, el terapeuta toma según él, la cara del padre íntegramente malo, fuente de los mandatos y de las frustraciones más atroces, y el blanco de su rabia y de su violencia. La terapia enfoca esta vez la reapropiación del objeto malo sin dejarse "destruir" por él, y la resolución de los impases del segundo y del tercer grado (20).

### Ilustración clínica

Otra vez Maximiliano, después de cerca de un año de terapia. Es consciente del vacío afectivo de su vida. Aquí está la estrategia terapéutica: confrontar las defensas y la actuación que le permitían cubrir su sufrimiento; llevarlo así al contacto con su necesidad de amor maternal y con sus sentimientos de rabia, de vergüenza y de culpabilidad (21), ayudarlo a aceptarlos.

**Maximiliano (al terapeuta):** "Me parece que, en este grupo, tú comprendes a todos, excepto a mí".

**Terapeuta:** "Repítelo, manifestando lo que sientes".

**Maximiliano** lo hace y expresa mucha rabia.

**Terapeuta:** "Pide lo que quieras".

**Maximiliano:** "Necesito ayuda".

**Terapeuta:** "¿De quién?"

**Maximiliano:** "De tí".

**Terapeuta:** "Repite 'necesito que me ayudes', hasta que entres en contacto con lo que sientes".

**Maximiliano** lo hace. Lloro.

**Terapeuta:** "Comprendo tu sufrimiento cuando reconoces que no puedes hacerlo todo tú mismo, y sin embargo, es bonito saber que tú, como todos los otros, puedes dar y recibir amor". (El inciso "como todos los otros" se pronuncia con un tono diferente, de tal manera que transmita el Permiso de ser como los otros; ésto es de suma importancia en la terapia del narcisismo).

### Conclusión

En el trabajo sobre las dos formas de transferencia del tipo 2, el objetivo último es idéntico: permitir al paciente reconocer como suyos y de integrar su P1+ y su P1- en un P1 único. Este podrá servir luego de estructura protectora para el Niño frente a las pulsiones arcaicas destructoras o autodestructivas. Estas no pueden ser controladas por el P2, pues su incorporación es posterior. La señal a las pulsiones arcaicas dinámica y relacional de

esta integración, es la capacidad de seguir queriendo el objeto hacia el cual, en cierto momento, se siente rabia.

El conocimiento de los diversos mecanismos transferenciales, permite al terapeuta, trabajando con el análisis transaccional, encuadrar correctamente las transacciones del paciente en el ámbito de una terapia eficaz del argumento. Yo entiendo por esto una terapia actuando no sólo sobre las manifestaciones externas, sino también sobre las estructuras.

Repito una vez más, que los tres tipos de transferencia existen y se manifiestan en el curso de toda terapia transaccional. El predominio de una u otra puede servir de índice diagnóstico. Desde esta perspectiva, es útil conocer las respuestas específicas a los diversos mensajes transferenciales. A su luz, es posible decidir, por ejemplo, cuándo confrontar, cuándo apoyar a la persona y cuándo es necesario reparentalizar. Estos tipos de transferencia permiten, en lugar de una dispersión de intervenciones, adecuadas en apariencia, tales como las confrontaciones puntuales de las deformaciones grandiosas o de sentimientos parásitos, elaborar estrategias globales, estructuradas en etapas sucesivas. Es en estos casos, cuando se puede tener en cuenta la necesidad específica que emana de la falla original en el crecimiento de la persona, que se expresa en el tipo particular de situación transferencial que adopta.

El Dr. CARLOS MOISO es Médico-Psicoterapeuta, Miembro Didáctico en A.T. y trabaja en Roma.

Traducido de "Neopsyche" Junio 1983 p.p. 14-19. L'analisi strutturale delle relazioni transferiali". Por Concepción de Diego.

### BIBLIOGRAFIA

1. BERNE, E, Transactional Analysis in Psychotherapy, New York, Grove Press, 1961. Trad. fr.: Analyse transactionnelle el psychothérapie, París, Payot, 1978, pp 165 et 118.
2. BERNE, E, Transactional Analysis in Psychotherapy, New York, Grove Press, 1961. Trad. fr.: Analyse transactionnelle el psychothérapie, París, Payot, 1978, pp 165 et 118.
3. BERNE, E, Standard Nomenclature. In: T.A.B., VIII, 32, 1969, pp. 111-112.
4. LEVIN, P., Becoming the Way We Are, San Francisco, Trans-Pubs, 1975.
5. BERNE, E., What Do You Say After You Say Hello?, New York, Grove Press, 1971. Trad. fr.: Que ditesvous après avoir dit bonjour?, París, Tchou, 1978.
6. WOODS, F, et WOODS, M., Treatment of Borderline Conditions. In: T.A.J., XII, 4, 1982, pp. 288-300.
7. FAIRBAIRN, W., An Object-Relations Theory of Personality, New York, Basic Books, 1952. KLEIN, M., Envy and Gratitude, London, Tavistock Publ., 1957.
8. THOMSON, G. manuscrit inédit.
9. VOLKAN, R., Primitive Internalized Object Relations, New York, Internat, Universities Press, 1976.
10. HAYKIN, M., Type Casting: The Influence el Earty Childhood Experience upon the Structure of the Child Ego-State. In: T.A.J., X, 4, 1980, pp. 354-364. Trad. fr.: A.A.T., VI, 23, pp. 115-125.

11. Pour la mise en diagramme des différents types de transfert, l' "écran de projection" de Vann Joines est fort utile: LOINES, V., An Integrated Systems Perspective. In: Barnes, G. (éd.), Transactional Analysis after E. Berne, New York, Harper's College Press, 1977.
12. ERSKINE, R., et ZALCMAN, M., The Racket System. In: T.A.J., IX, 1, 1979, pp. 51-59. Trad. fr.: A.A.T., III, 12, pp. 148-156.
13. KAHLER, T., Process Therapy in Brief, Little Rock (Ark.), Human Development Public., 1979.
14. GOULDING, R., Thinking and Feeling in T.A.: Three Impasses. In: Voices, X, 1, 1974. Repris dans: The Power is in the Patient, San Francisco, T.A. -Press, 1978.
15. MOISO, C., The Social Parent and the Adaptation Impasse. In: Moiso, C. (éd.), T.A. in Europe, Rome, E.A.T.A. Books, 1979, pp. 148-152.
16. MAHLER, M., The Psychological Birth of the Human Infant, New York, Basic Books, 1975.
17. SCHIFF, J., e.a., Cathexis Reader, New York, Harper & Row, 1975.
18. MAHLER, M., op. cit.
19. JOINES, V., Similarities and Differences in Rackets and Games. In: T.A.J., XII, 4, 1982, pp. 280-283.
20. MELLOR, K., Impasses: A, Developmental and Structural Understanding. In: T.A.J., X, 3, 1980, pp. 213-220.
21. KERNBERG, O., Borderline Conditions and pathological Narcissism, New York, Jason Aronson, 1975.

## EL MODELO DEL PROCESO DE COMUNICACION

Resumen: (I parte)  
TAIBI KAHLER, Ph. D.  
Traducción Concepción de Diego

Tradicionalmente hay cuatro estilos de comunicación: **autocrático**, **democrático**, **benévolo** y **laissez-faire**. El comunicador **autocrático** da órdenes y directrices y alienta a la gente para que le responda directamente. Es un estilo que suele desalentar la interacción y la discusión en grupo. El comunicador **democrático** fomenta la interacción entre las personas, solicita retroalimentación y contribuye al pensamiento productivo. El comunicador **benévolo** está más orientado hacia las personas que al pensamiento o que a la tarea. Los sentimientos individuales tienen más importancia que las tareas. Este comunicador incita en los otros a pertenecer mediante una acción nutritiva y aceptadora. El comunicador **laissez-faire** da incluso menos directrices que el democrático. No obstante su posición de **liderazgo**, este comunicador alienta a cada persona para que haga lo que le es "propio".

El Modelo del Proceso de Comunicación (Process Communication Model, PCM) se basa en el estilo **individual**. Cada ser humano posee habilidades básicas, excepcionales y características que resultan muy eficaces con ciertas personas. El Modelo del Proceso de Comunicación otorga la capacidad de observar palabras, tonos, gestos, posturas y expresiones faciales y a evaluar en minutos:

El patrón de la personalidad de cada individuo.

2. "Canal" de comunicación a que es más sensible.
3. "Area de contacto" que ha de emplearse inicialmente con dicha persona.
4. Aspecto de la personalidad que ha de usarse en este caso.
5. Su "Nivel" de habilidad en la comunicación.
6. Trabajo al que mejor se adapta.
7. El patrón de su personalidad más compatible con su colaborador, empleado, alumno, administrador, amigo o compañero.
8. Sus perfiles de éxito y la dinámica de su fracaso.
9. Optima estrategia de comunicación que debe emplearse con él.
10. Potencial de comunicación que posee.

### LOS CINCO ASPECTOS DE LA COMUNICACION DE UN COMUNICADOR EFICAZ

El comunicador **individualista** es aquel que utiliza muchos aspectos sanos de comunicación de su personalidad en forma adecuada a la ocasión. Dirige las energías de su personalidad para equipararlas a las

de los demás (proceso) decidiendo luego lo que quiere decirles (contenido).

COMO decimos algo es mucho más importante que lo QUE decimos. En otras palabras... el comunicador **individualista** satisface las necesidades de la personalidad de los otros, cambiando las propias energías de su personalidad sin esperar que el otro cambie las suyas, para comprenderlo y satisfacer sus necesidades.

Sólo existen cinco aspectos de dicha personalidad que un comunicador excepcional tiene que aprender a utilizar: PROTECTOR, DIRECTOR, ORDENADOR, CONSOLADOR y EMOTIVO.

### EL PROTECTOR

Este aspecto, al igual que cada uno de los cinco aspectos de la personalidad, es posible aprender a "enchufarlo" cuando lo necesitamos, si conocemos las conductas que lo definen. Hay cinco indicios que pueden utilizarse para saber, cuando se está en uno de estos cinco aspectos de la comunicación - palabras, tonos, gestos, posturas y expresiones faciales. Para cambiar al aspecto Protector, sólo basta con dar una orden, una expresión imperativa o una directriz dirigida a los propios sentidos o a los ajenos. Por ejemplo, "Respire hondo", "Cálmese", "Escuche mi voz", "Míreme", etc. Todas estas frases se basan en el aspecto Protector, siempre que no impliquen ataque, amenaza o enojo.

#### El Protector



**Palabras:** Cualquier orden dirigida a los cinco sentidos (olfato, gusto, vista, oído, tacto). No se implican amenazas, ataques ni enojo.

**Tonos:** Firme, protector, calmado y aceptante.

**Gestos:** Manos y brazos extendidos como si se sujetase y sostuvieran los hombros de un niño pequeño.

**Postura:** Relajada, pero firme.

**Expresiones faciales:** Sin crítica, abierto, con una ligera inclinación de la cabeza, acentuando que la orden es válida, mirada que inspira confianza y apoyo.

### EL DIRECTOR

El aspecto Director se asemeja al aspecto Protector de nuestra personalidad. Para encontrarse en el aspecto Director, sólo se necesita dar una orden, una frase imperativa o una directriz dirigida al aspecto pensante de la otra persona. Tampoco implica enojo, amenazas o ataques. Entre los ejemplos incluimos: "Dígame cuáles son sus responsabilidades", "Haga una copia de esto", "Haga entrar al señor Jones", "Firme en la línea de puntos", "Explíquenos su propuesta". Se trata de frases imperativas dirigidas al pensamiento, que esperan que la otra persona piense.

#### El Director



**Palabras:** "Diga...", "Explique...", "(Haga)..."

**Tonos:** Firme, sin críticas ni amenazas.

**Gestos:** Pocos, si los hay.

**Postura:** Erguida.

**Expresiones faciales:** Ni cejas levantadas ni ceño fruncido. Sin expresión.

### EL ORDENADOR

El Ordenador es ese aspecto nuestro que pide y busca los hechos, sin implicar emociones ni opiniones. No se enuncian órdenes, ni formas imperativas ni directrices, sino peticiones. Entre los ejemplos podríamos citar preguntas como "¿Qué hora es?", "¿Qué responsabilidades tenía Ud. en su último empleo?", "¿Quiere mecanografiar este memorandum?", etc. Los Ordenadores hablan a los Ordenadores. Aunque cada uno de los cinco aspectos de la personalidad empresarial interviene en la comunicación eficaz, el Ordenador es uno de los más importantes.

#### El Ordenador



"¿Qué...?", "¿Quiere...?", "¿Es...?"

Una pregunta que busca hechos, sin emociones ni críticas.

**Tonos:** Monótono.

**Gestos:** Pocos, si los hay.

**Postura:** Erguida, firme.

**Expresiones faciales:** Sin expresión.

### EL CONSOLADOR

La forma de llevar las energías hacia nuestro Consolador es asumiendo las cualidades de un padre cálido y nutritivo que se dirige hacia la emoción infantil de la otra persona. En otras palabras, el Consolador no se dirige al aspecto pensante del Ordenador del otro, sino a su aspecto emocional. Entre los ejemplos podemos incluir, "Verdaderamente le aprecio"; "Comprendo el **stress** que sufre ahora, pero es bueno que comparta sus sentimientos conmigo"; "Estoy preocupado

por Ud."; "Ud. es una persona cálida y sensible y me alegro de que esté aquí".

Observe que el aspecto Consolador se dirige a las emociones de los otros y no a sus pensamientos. Se trata de algo muy importante para muchísima gente muy sensible a que se reconozcan sus sentimientos. Es fundamental dirigirse a los aspectos favoritos de la otra persona para aumentar la comunicación, no digamos la motivación. Los comunicadores óptimos no se quedan sólo en uno de los aspectos de su personalidad, ESPERANDO que los otros cambien a ese aspecto, sino que en forma intuitiva SE DAN CUENTA de que la clave para que la otra persona se abra a la comunicación es estar en el mismo aspecto de dicha persona.

#### El Consolador



**Palabras:** "Le aprecio", "Ud. es importante", "Me alegro de que esté aquí", etc.

**Tonos:** Suave, amable, tranquilizante, preocupado, cálido.

**Gestos:** La mano sobre el hombro de la otra persona. Palmas hacia arriba.

**Postura:** Relajado, franca, hacia delante.

**Expresiones faciales:** Aceptante, cálida, amable, sonriente, suave.

### EL EMOTIVO

El Emotivo es nuestra parte juguetona y sentimental. No se trata del aspecto vengativo, rencoroso, bromista o pícaro, sino del aspecto infantil de diversión juguetona y espontánea. Entre los ejemplos incluimos: "Pepe, me encanta esa corbata" (El Director diría, "Dinos dónde compraste esa corbata". El Ordenador, "¿Dónde compraste tu corbata?". El Consolador

diría, "Pepe, que buen gusto tienes. Aprecio que te guste tanto la ropa"; "Aquí está Mary"; "Bien, parafraseando a Will Rogers, Nunca he conocido un gerente de ventas que no me guste". La clave para estar en nuestro aspecto Emotivo es la alegría y/o compartir las emociones positivas. No se rebaja a nadie - ni tampoco el Emotivo se ríe De otro ni De sí mismo, en forma negativa. Otra función muy importante del Emotivo es experimentar sentimientos negativos sanos. Por ejemplo, el dolor es una emoción obligada que experimentamos cuando perdemos algo importante - una muerte, los años perdidos, una fantasía insatisfecha, el fin de una relación, etc. También nuestro aspecto Emotivo expresa el enojo sin culpar a nadie. Una buena forma de evitar las úlceras es exteriorizar el enojo del Emotivo en juicios como: "Estoy enojado contigo o con tu ...".



**El Emotivo**

**Palabras:** "¡Estupendo! Lo estás haciendo super"; "¡Olé!"; "Fantástico"; "Me gusta..."; "Ahora tienes el tigre por la cola".

**Tonos:** Optimista, lleno de energía, juguetón, con "garra".

**Gestos:** Animado, enérgico.

**Postura:** Relajada, fácil, fluida, flexible, elástica, resistente.

**Expresiones faciales:** Brillante, sonrisa infantil, rebosante, vivaz, "natural".

**LOS CINCO CANALES DE LA COMUNICACION**

Las cintas de vídeo utilizadas como control, señalan que una gran parte de la gente se comunica mal, la mayoría de las veces,

contribuyendo a la pérdida de mucho tiempo, energía y producción.

Cuando la gente se comunica realmente, es probable que lo haga por uno de los cinco "canales". Tal como una radio de banda urbana (BU), exige que ambas partes se encuentren en la misma frecuencia -canal- para que se oigan, la comunicación requiere que las personas se encuentren en el mismo canal de la vida cotidiana para escuchar claramente la información.

**Los Cinco Canales**

- CANAL 5 \_\_\_\_\_ EMOTIVO
- CANAL 4 \_\_\_\_\_ NUTRITIVO
- CANAL 3 \_\_\_\_\_ SOLICITANTE
- CANAL 2 \_\_\_\_\_ DIRECTIVO
- CANAL 1 \_\_\_\_\_ INTERVENTOR

**REGLA DE LA COMUNICACION**

**La comunicación se produce sólo y únicamente si hay ofrecimiento y aceptación en el mismo canal.**

**CANAL 1: INTERVENTOR**

El Canal 1 "interrumpe" uno de los tres grados de la mala comunicación. El ofrecimiento proviene del aspecto Protector mediante directrices, frases imperativas u órdenes dirigidas a los sentidos (tacto, gusto, oído, vista) del otro. La aceptación se produce en el Sensor de la otra persona o en aquella parte de la personalidad que vive la experiencia de los sentidos básicos.

**El Canal Interventor**

PROTECTOR



SENSOR



Ejemplos:

"Cálmese"

"Míreme"

"Basta ya"

"Eh, ehhhh"

El canal interventor es muy útil cuando se "pierde el control" de la gente. Cuando las personas se enardecen, el ofrecimiento del Protector interviene favorablemente para que se controlen. Se trata de un canal de frecuente utilidad en las negociaciones y así mismo en relación con los problemas que enfrenta un capataz. Resulta también un canal útil con los niños pequeños.

Es un canal especial que no se emplea a menudo, sólo en casos de emergencia y en circunstancias especiales.

En un encuadre hospitalario empleamos este canal con pacientes, que además del dolor emocional y del dolor físico que puede sufrir. Cuando la persona se encuentra en uno de los canales, está en un lugar sano y bueno para sí mismo y para los demás, y puede enfrentarse mucho mejor al **stress**. Cuando alguien se encuentra en un canal, cambia del **stress** al **eustress**. (N.T. del griego **eutaxia** = buen orden). Si una persona se introduce en unos de los tres grados de mala comunicación, cambia el **stress** por congoja. En la medida en que la gente aprende este modelo, influye para que los demás entren en uno de los canales de comunicación, reduce el potencial de congoja de los que están a su alrededor.

**CANAL 2: DIRECTIVO**

El canal Directivo tiene como ofrecimiento el aspecto Director de nuestra personalidad y, como aceptación, nuestro aspecto Ordenador.

**El Canal Directivo**

DIRECTOR



ORDENADOR



Ejemplos:

"Haga cinco copias".

"Dígale a Jaime que su orden está entregada".

"Dígame cuál fue su último trabajo".

"Deme tres razones que justifiquen que se trata de una buena idea".

"De acuerdo".

"Muy bien".

"Era jefe de ventas".

"Es económica, segura y resulta beneficiosa para todos".

Para que una persona esté en el espectro Director de su personalidad, ha de dar una orden, una frase imperativa o una directriz dirigidas al Ordenador del otro (aspecto pensante).

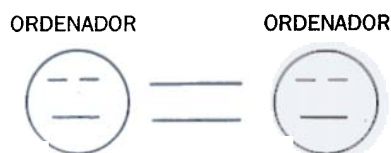
El aspecto Director de nuestra personalidad no es un aspecto superior que considera a otra persona como inferior. Por el contrario, es ese aspecto nuestro que dice al otro lo que hay que hacer y que le obliga a pensar para hacerlo. Para que se produzca la comunicación en el Canal 2, una persona da una orden, una frase imperativa o una directriz y el otro, desde un claro aspecto pensante acepta este ofrecimiento. Lo directo de la respuesta nos demuestra que así sucede, y señala que la persona ha captado la orden, que el aceptante no se

siente superior ni inferior, sino que actúa tal como un Ordenador que recibe la orden.

**CANAL 3: SOLICITANTE**

El canal Solicitante es el intercambio de dos aspectos pensantes Ordenador a Ordenador.

**El Canal Solicitante**



**Ejemplos:**

“¿Quiere hacer cinco copias?” “Sí”.

“¿Qué cargo tenía en su último empleo?” “Jefe de ventas”.

“En su opinión, ¿cuál es el aspecto más importante de este nuevo empleo?” “La comunicación con la gente”.

Lo esencial de una comunicación del Canal 3 es el intercambio de la comunicación clara y directa. No implica sentimientos, las preguntas se responden directamente, es como si se programasen dos ordenadores entre sí, para intercambiar la información. El Canal 3 es uno de los canales más importante en el mundo de los negocios, por la necesidad de intercambiar ideas e información. Sin embargo, no existe una respuesta unánime respecto al pensamiento como fuente principal de atención en la comunicación. Algunos prefieren otros canales que se dirigen a los sentimientos que necesitan, para ser eficaces en su trabajo o en su vida personal.

**CANAL 4: NUTRITIVO**

Lo que este canal ofrece es nuestro aspecto Consolador - el padre cálido, nutritivo, preocupado, afectuoso. La aceptación complementaria proviene de nuestro aspecto Emotivo - el sentimiento natural auténtico, el aspecto juguetón.

**El Canal Nutritivo**



**Ejemplos:**

“Pepe, le aprecio de verdad y me alegro de que esté con nosotros”.

“Gracias. A mí también me gusta estar aquí”.

**CANAL 5: EMOTIVO**

Este canal, que ofrece la máxima “recompensa” permite compartir los sentimientos. Cada persona cambia a su aspecto Emotivo, al nutrirse primero a sí mismo para sentir como los demás.

**El Canal Emotivo**



**Ejemplos:**

“Me gusta estar contigo”.

“También a mí me gusta estar contigo”.

“Estoy contento de lo que hemos logrado y de lo divertido que ha sido”.

**EL CANAL FAVORITO**

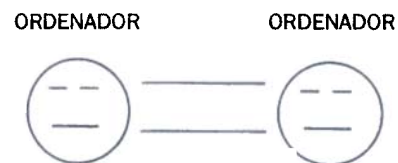
Una gran parte de la gente tiene un canal favorito y lo prefiere. A veces, si no ofrecemos este canal a una persona, ésta por desconocimiento, no se “comunica”. Es probable que caiga en uno de los grados de la mala comunicación. Quiero compartir con vosotros, diversas formas para evaluar cuál es o cuáles son vuestros canales favoritos, y también imaginarnos esto con respecto a otras personas.

**Canal 2 (directivo) Ofrecimiento**



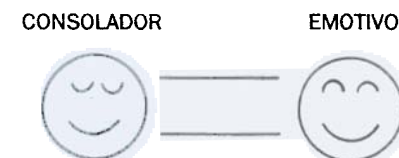
“Si tiene algunas preguntas mientras lee ésto, llámeme”.

**Canal 3 (solicitante) Ofrecimiento**



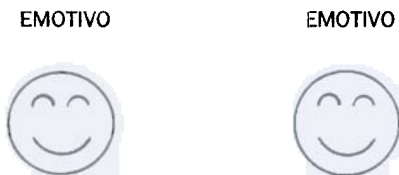
“Si tiene algunas preguntas mientras lee ésto, ¿quiere llamarme?”

**Canal 4 (nutritivo) Ofrecimiento**



“Aprecio la energía que Ud. emplea para leer esto. Conviene dejarlo a un lado y relajarse. Si algo le merece dudas, póngase en contacto conmigo”.

**Canal 5 (emotivo) Ofrecimiento**



“¡Caramba! Me agrada que lea mis palabras. Soy una persona real y le contestaré cualquier pregunta que quiera hacerme”.

A veces creemos que nuestro canal es la única forma en que todos perciben y que deberían percibir la realidad. Cada administrador (manager, jefe) cree, por intuición, que puesto que ha llegado donde está con su canal, los demás tienen que “pensar”, “sentir” o “actuar” como él. Si resulta fácil colocarse en el Canal 3, es muy posible que el canal favorito sea el Canal 3.

Si, por ejemplo, tenéis problemas para cambiar al Canal 5, éste puede ser vuestro canal más débil para comunicaros con la gente.

No podemos hacer que la gente nos oiga y se comunice con nosotros, pero sí podemos canalizar nuestras energías para



tener mayores probabilidades de que nos respondan, una vez que conocemos su canal. Frecuentemente doy un ejemplo semejante para demostrar la importancia del proceso (del COMO) sobre el contenido (el QUE).

Al preguntar a la gente, cuál de los cinco canales prefiere, con independencia del contenido que mantengo invariable, es inevitable que a algunos les guste el Canal 2, a otros el Canal 3, a otros el Canal 4, e incluso a otros el Canal 5. Multiplíquese ésto por las miles de interacciones diarias, y cada vez nos damos más cuenta de la importancia de estos canales al sugerir a las personas que nos escuchan, que hagan el trabajo, que se comuniquen y que sean eficaces.

**“Un ejemplo”**

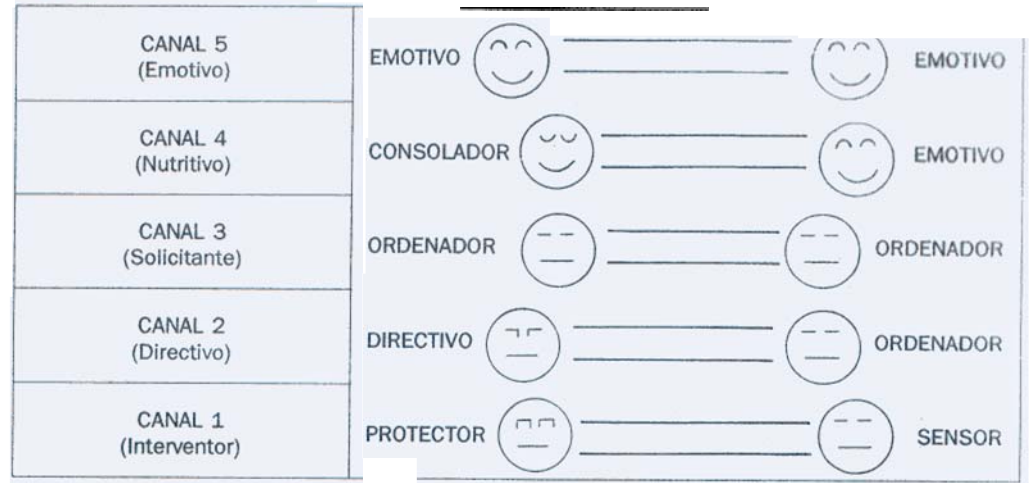
Normalmente, la gente que prefiere el Canal 3 se encuentra orientada hacia una meta y prefiere los reconocimientos (caricias) condicionales. Es decir, prefiere que digamos algo respecto a su actuación. Por lo general, a los que prefieren el Canal 4 ó 5 les gustan los reconocimientos incondicionales. Se inclinan más por saber si nos agradan. Su interés es que les reconozcan más como personas, que por lo que hacen. Por ejemplo, el ejecutivo Federico, que prefiere el Canal 3, quiere mostrar su reconocimiento a Gladys, quien prefiere el Canal 4. Federico dice, “Gladys, su trabajo es fenomenal.

Su eficiencia es incomparable. Hace un trabajo extraordinario”. Cree que ha producido una perla de motivación, pero Gladys no le “oye”. ¿Por qué? Porque pertenece al Canal 4 y prefiere oír algo así: “Gladys, la aprecio. Ud. es importante para nosotros.

Ud. ilumina la oficina y contribuye al bienestar de los que la rodean. Me alegro de que esté aquí”. ¡Caramba! Gladys oye esto y es probable que siga escribiendo a máquina hasta el día siguiente, pues es lo que Gladys, típica del canal 4, desea oír. Así es como se les motiva y se motivan ellos mismos.

Para algunos, hay muchos canales abiertos y pueden ofrecer diferentes aspectos de su personalidad a distintas personas. El comunicador más eficaz es el que puede evaluar el canal favorito de una persona y cambiar al aspecto apropiado de la personalidad que ofrezca la “mayor probabilidad”. Los canales son como las puertas. Si no golpeamos en la que corresponde, puede ocurrir que no entremos. No obstante, si golpeamos en la puerta adecuada, al estar dentro, podemos usar diferentes canales y lograr mucho más éxito con esa persona para que nos oiga y actúe como decimos.

**LOS CINCO CANALES**



**LOS NIVELES DE LA COMUNICACION**

Por la estructura psicológica de cada persona, hay algunas que sólo responden a uno de los cinco canales. Un “Nivel” se refiere al nivel de habilidad de comunicación de una persona. El Nivel 1 señala que probablemente la persona se encuentra abierta a la comunicación por su canal favorito, aunque no es frecuente que use otros canales o que esté abierta a los mismos.

El término Nivel 2 se refiere a la capacidad de la persona para aceptar ofrecimientos en su canal favorito y también para recibir comunicaciones mediante la “elección” de un segundo canal. El llamado comunicador de Nivel 3 acepta ofrecimientos de sus canales primario, secundario y terciario.

**EL COMUNICADOR INEFICAZ**

Para tener éxito en la comunicación, hay que conocer PRIMERO las necesidades de la personalidad individual. Algunos piden que su trabajo sea reconocido, y necesitan pensar, organizar y ser productivos. Otros

necesitan saber que se les necesita, que complacen y que se les aprecia. Otros, incluso, tienen necesidades diferentes. Cuando no conseguimos satisfacer las necesidades básicas de nuestra personalidad, cambiamos el cauce de nuestras energías a uno o más de los seis comportamientos enmascarados o improductivos, frecuentemente sin darnos cuenta ni comprender.

**LAS SEIS MASCARAS DE UN MAL COMUNICADOR**

Hay seis máscaras que invitan a la mala comunicación. Dos de ellas implican, cada una, cinco variaciones. Las seis máscaras del comunicador ineficaz son: de EXAGERADO, de SUPERADAPTADO, de DECAIDO, de ATACANTE, de REPROCHADOR y de DESESPERADO.

Todas estas máscaras suelen categorizarse mediante un sistema de creencias comparativas (posición), un sistema de creencias de poder (mito), mediante el papel de un actor (rol) y con las máscaras de Decaído, Atacante, Reprochador y Desesperado, establecer ciertos conjuntos

de emociones “encubiertas” llamados rebusques.

**Máscaras, Posiciones y Roles**

La posición se refiere a la posición vital de conducta que asumimos cuando nos comunicamos mal. En el primer grado existen dos posibles posiciones, según la máscara y el rol que asumimos. Un Superadaptado (máscara) víctima (rol) refleja la posición de “Tú estás bien, pero yo tengo que **complacer, esforzarme mucho, darme prisa, ser perfecto o ser fuerte** para ser válido y aceptable. (Tú estás bien, yo estoy bien si...).

La otra posición es exactamente el complemento. Un salvador (rol) Exagerado (máscara) señala la posición, “Yo estoy bien - Tú eres válido y aceptable siempre que te **esfuerces mucho, seas fuerte, seas perfecto, te des prisa o me complazcas**” (Yo estoy bien - Tú estás bien si ...).

Las víctimas (rol) Decaídas de segundo grado aceptan la posición de “Yo no soy válido ni aceptable, pero tú lo eres” (Yo no estoy bien - tú estás bien).

Los perseguidores (rol) Atacantes y Reprochadores (máscaras) de segundo grado creen en la posición, “Yo estoy bien - tú no eres válido ni aceptable” (Yo estoy bien - tú estás mal).

Las víctimas (rol) Desesperadas (máscaras) de tercer grado creen en la posición, “Yo no soy aceptable ni válido -tú no eres aceptable ni válido” (Yo estoy mal - tú estás mal).

**Las Cuatro Falacias**

Los cuatro mitos que fomentan toda mala comunicación son:


- “Creo que puedo **hacer** que te sientas bien, pensando por tí”. Se trata de un salvador en busca de una víctima (S ⇨ V).
- “Creo que puedes **hacer** que me sienta bien, pensando por mí”. Es una víctima en busca de un salvador (V ⇨ S).
- “Creo que puedo **hacer** que te sientas mal emocionalmente”. Se trata de un perseguidor en busca de una víctima (P ⇨ V).
- “Creo que puedo **hacer** que me sienta mal emocionalmente”. Se trata de una víctima en busca de un perseguidor (V ⇨ P).

Los dos primeros mitos, S ⇨ V y V ⇨ S, se reflejan cuando la persona se encuentra en el primer grado de la mala comunicación. En otras palabras, la persona estará en una conducta de Impulsor. Los otros dos mitos, P ⇨ V y V ⇨ P señalan a la persona que ha estado en una mala comunicación de primer grado y que ahora se encuentra en el segundo grado.


Todos usamos máscaras. Probablemente la mayoría de nosotros usa una máscara durante un 90 por ciento del tiempo. ¡Santo cielo! Hay mucha mala comunicación y producción perdida. Ved qué máscara usáis y por qué, de modo que con la información de este artículo os la podáis quitar, **cuando estéis preparados**.

**El Exagerado**

Como lo sugiere el nombre, al ponernos esta máscara de Exagerado hacemos indebidamente, más de lo que nos corresponde, o pensamos que la gente no es tan válida como nosotros.

Máscara	Posición	Mito	Rol
Exagerado 	“Yo estoy bien- tú eres aceptable mientras me complazcas, te des prisa, seas fuerte, te esfuerces mucho, seas perfecto”.	“Puedo hacer que te sientas bien emocionalmente, pensando por tí”.	Salvador.

**El superadaptado**

Máscara	Posición	Mito	Rol
Superadaptado 	“Tú estás bien- Yo soy aceptable mientras te complazca, me de prisa, sea fuerte, sea perfecto, me esfuerce mucho”.	“Puedes hacer que me sienta emocionalmente bien, pensando por mí”.	Víctima.

## SUPERADAPTADO

IMPULSOR NINO	PALABRAS	TONOS	GESTOS	POSTURAS	EXPREISIONES FACIALES
Te complazco	"Tal vez" "Como que" "Tu sabes" "O sea"	Gimotea; eleva el tono al final de la frase	Asiente con la cabeza hundiendo la barbilla	Hombros hacia adentro, cabeza hacia adelante	Cejas levantadas (como ratón) mirando de frente
Esfuéztrate mucho	"No puedo" "No sé" "Ah, eh"	Tenso Bajo presión	Puños cerrados	Apoyado y hacia adelante, cuerpo inclinado, cabeza alta	"Con dolor" "Luchando" "Arrugado"
Date prisa	"Tengo que" Habla rápidamente y mezcla las palabras	Entrecortado	Golpea con la punta del pie Mueve los dedos	Se mueve nerviosamente	Animado Rápido
Sé perfecto	Cualificaciones innecesarias "A mí, personalmente"	Medido	Recalca con el dedo o la mano	Medido como robot	"Bajo presión"
Sé fuerte	"Se me ocurrió" "Me sucedió" "Me hace sentir"	Monótono		Rígido Helado	Rígido Frio "Sin expresión"

Nota: Ningún indicio de conducta requiere un Impulsor


## EXAGERADO

IMPULSOR PADRE	PALABRAS	TONOS	GESTOS	POSTURAS	EXPREISIONES FACIALES
Compláceme	"Quiero que tú..." "¿Quisieras...?" "¿Puedes...?" "Vale, vale..." "Hum, eh"	Afirmación que termina en tono de pregunta. Autoritario Seductor Condescendiente Alargando los sonidos	Se acaricia la barbilla. Hace señas	Se apoya adelante	Condescendiente. Cejas ligeramente levantadas
Esfuéztrate mucho	"Trata de..." "¿Por qué no...?" Hace dos o más preguntas sin esperar la respuesta	impaciente	Brazos extendidos, palmas hacia arriba – como garras agarrando el aire	Sentado e inclinado hacia adelante	Ceño a medio fruncir Tenso Excitado
Date prisa	Interrumpe en la mitad de la frase "¿Has comido?" "¿Preparado?" "¿Tienes que?"	Rápido Entrecortado impaciente	Mira el reloj. Tamborilea con los dedos. Golpea ligeramente con la punta del pie	Se inclina hacia adelante. "Se mueve inquieto"	Sacudidas rápidas Asiente con la cabeza Ojeadas rápidas
Sé perfecto	Palabras imponentes Cuando pequeño resultaría. Exceso de cualificaciones. Exceso de detalles Exceso de preguntas	Acusador Justiciero Estridente Bien modulado	Calculado Preciso	Rígido Tieso Reservado	Cabeza erguida Serio Severo Sonrosado
Sé fuerte	"Creo que..." "¿Cómo hizo que te sintieras?" "¿Cómo encuentras eso?"	Monótono Sin emoción	Como robot	Como piedra	Sin expresión Parpadea poco Como plástico Frio Duro


Nota: Ningún indicio de conducta necesita un Impulsor. Busque pruebas en las cinco conductas

**El Decaído**

La máscara de Decaído es un pretexto común para mucha gente. Resulta interesante recordar, que antes de ponerse esta máscara, la persona utiliza primero la máscara de Exagerado o la de Superadaptado. Estas máscaras, que reflejan uno de los cinco Impulsores, **se emplean sólo unos pocos segundos cada vez**. Luego la persona se las quita y muestra el verdadero aspecto de su personalidad, o se coloca una máscara de Decaído, Atacante, Reprochador o Desesperado.


Máscara	Posición	Mito	Rol	Rebusco
Decaído 	"Yo no valgo, tú vales".	"Tu (cosa o situación) puedes hacerme sentir mal, emocionalmente".	Víctima.	Preocupación. Culpa. Tristeza. Leve depresión. Inadecuación. Confusión. Temor.

**El Atacante**

Máscara	Posición	Mito	Rol	Rebusco
Atacante 	"Soy válido (bien)- tú no eres válido (mal)".	Yo (cosa o situación) puedo hacerte sentir mal emocionalmente".	Perseguidor.	Justiciero. Arrogante. Rabioso. Triunfalista.


**El Reprochador**

La máscara de reprochador, a semejanza de la de Decaído y de Atacante, exige usar antes la máscara de Exagerado o de Superadaptado, aunque sólo sea durante algunos segundos.

Máscara	Posición	Mito	Rol	Rebusco
Reprochador. 	"Yo soy válido (bien)- tú no eres válido (mal)".	"Yo (cosa o situación) puedo hacerte sentir mal emocionalmente".	Perseguidor.	Culpable. Inocente. Celoso. Aburrido. Vengativo. Vindicativo.

**El Desesperado**

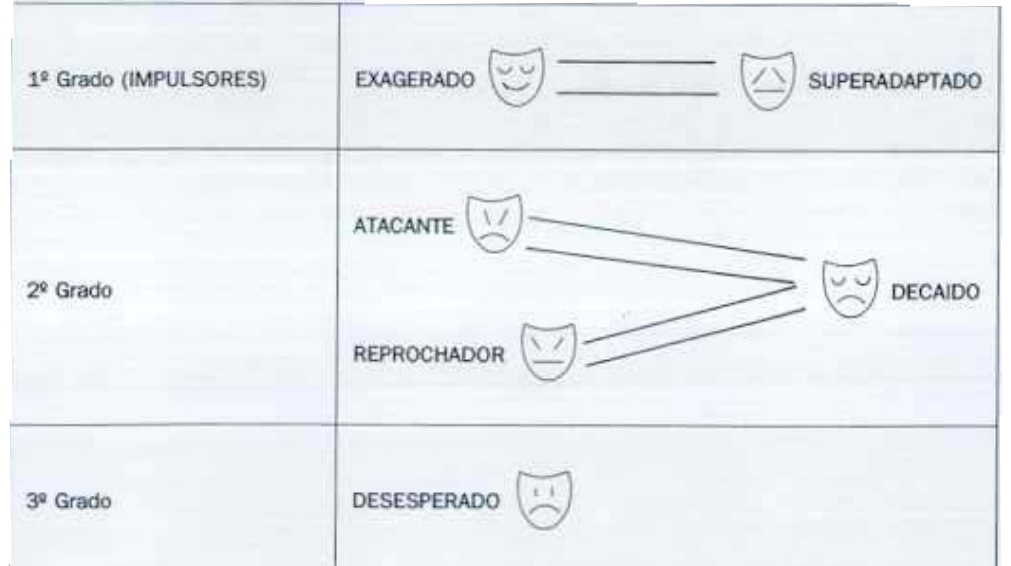
Cuando nuestras necesidades físicas, emocionales o espirituales de Nivel 1, no se satisfacen de modo consistente, y cuando, incluso los beneficios emocionales negativos (rebusques) derivados del empleo de las máscaras de Decaído, Atacante o Reprochador tampoco "satisfacen" esta hambre profunda, utilizamos la máscara de Desesperado.

Máscara	Posición	Mito	Rol	Rebusco
Desesperado. 	"Yo no soy válido- tú no eres válido".	"Tú puedes hacerme sentir mal emocionalmente, y yo puedo hacerte sentir mal emocionalmente, de modo que siempre pierden todos".	Víctima.	Desesperación. Inutilidad. Acorralado. Atrapado. Fuerte depresión. No deseado. Rechazado. Sin valor.

**NORMA DE LA MALA COMUNICACION**

Si el ofrecimiento y la aceptación no están en un canal, se produce la mala comunicación.

**Tres grados de mala comunicación**



## RECENSION DE LIBROS

La recensión esta vez voy a dedicarla a dos libros de un mismo autor. El autor es José Luis Martorell Ypiens, psicólogo y psicoterapeuta, con muchas horas de su vida dedicadas al Análisis Transaccional y a la terapia familiar. Su trabajo y experiencia han quedado plasmados en unos libros sencillos, prácticos y claros.

A los profesionales que trabajan con grupo clínicos, pedagógicos o industriales o en mi caso en particular, en psicología infantil, a menudo los padres o las personas interesadas en mejorar las relaciones personales y familiares nos demandan información a través de algunos libros que posean las características de la eficacia junto con un lenguaje, forma y extensión accesible para ellos.

Estos dos libros, junto con algunos otros a los que dedicaremos la recensión en esta revista, poseen estas peculiaridades, caracterizándose fundamentalmente por su amenidad.

Martorell Ypiens, J.L. "¿Qué nos pasa una y otra vez?". Análisis Transaccional en la familia. Ed. Marsiega. P.E. Nº 18. MADRID 1988 (117 pág.).

El libro versa fundamentalmente sobre las relaciones familiares, en él se analiza la convivencia cotidiana familiar, permitiendo con ello explicar y solucionar las crisis que en un determinado momento surgen en una familiar y que afectan a la propia convivencia en general, al desarrollo de los hijos y a la estabilidad y realización de la pareja.

Su texto aparece dividido fundamentalmente en cuatro partes, en la primera, bajo el epígrafe de "Las personas y la familia" analiza cómo son las personas que han formado una familia o han nacido en su seno, cómo en su personalidad, cómo se comunican, qué se dicen y por qué se dicen lo que se dicen.

La segunda parte, trata sobre un cierto tipo de relaciones repetitivas que se suceden una y otra vez de manera similar, que provocan el malestar en las personas, socavan la convivencia familiar e impiden el total desarrollo y realización de las personas que forman la familia. Estas situaciones son los llamados "juegos psicológicos".

La tercera parte da ocasión a la titulación del libro "¿Qué nos pasa una y otra vez?", en ella José Luis Martorell analiza un cierto número de juegos, agrupados por temas, cuya denominación es la siguiente: juegos de la pareja, juegos entre hermanos, juegos entre padres e hijos y juegos entre la familia y los educadores.

El libro termina con una cuarta parte que se agrupa bajo el nombre de "dejando jugar", en ella se ofrecen métodos y pautas de cambio que colaboran en la consecución del bienestar personal.

Martorell Ypiens, J.L. "Guiones para vivir". Ed. P.P.C. Colección Padres y educadores Nº 27. MADRID 1988. (142 pág.).

Comprender algo sobre los cursos de vida de las personas es el tema de este libro, es decir, averiguar si hay un hilo conductor que guía en algún sentido las vidas de las personas desde el día de su nacimiento al de su muerte.

La concepción de la idea de que seguimos cursos de vida que tienen de un modo estricto definidos, qué opciones incluyen y cuáles excluyen, es la mayor aportación de Eric Berne a la comprensión de la mente humana. Berne denominó a ello guión de vida y lo definió como el plan de vida decidido en la infancia y que abarca la vida entera de la persona.

Todo el libro se dedica a explicar esta aseveración, sus implicaciones y las posibilidades de cambiar este plan.

El texto está basado en las ideas directrices de Berne y Steiner, enriquecidas anecdóticamente por la propia experiencia profesional de José Luis como psicólogo y psicoterapeuta transaccional.

M<sup>a</sup> Angeles Díaz Veiga  
Bibliotecaria de AESPAT

## NUMEROS ATRASADOS

Del Nº 0 al Nº 10, ambos incluidos, se pueden sacar fotocopias, pues están agotados. Tal vez Purificación Sánchez Preciados (c/ Teruel, 11, 4º – 5ª, 28020 MADRID) teléfono (91 – 233 14 70, que es el contestador) tenga alguno. Poneros en contacto con ella.

Las fotocopias las seguiría haciendo Carmen Bernia y como tuvo que cambiar de despacho (ya no trabaja en Telefónica, pues la han dado la Incapacidad Total para todo trabajo) resulta que tengo un lío en casa enorme: por todos lados aparecen ejemplares de Aespat.

Tengo algunos preparados. Aquéllos que pagásteis y estoy en deuda con vosotros, me lo especificáis por carta y los llevaré a Correos.

Tendré que incluir los sellos de correos, que se han disparado.

Del 11 al 24 (y 25, que es éste), hay juegos completos. Como me falta sitio y me sobran ejemplares, he decidido hacer una almoneda "igualitaria". Es decir: Nº 11–12 y 13 o cualquier otro año completo, enviado en sobres separados, cerrados, valdrían, con sellos incluidos 2.500 (dos mil quinientas pesetas) y como están hechos, se pueden enviar enseguida.

Tomar en cuenta que como en mi barrio no hay buzones grandes tengo que irme a llevarlos a Correos y, aparte del peso, es un buen paseo.

Repito que la condición es que se pidan años completos.

Los números sueltos, así como las fotocopias lo negociaríamos con cada socio.

AÑO	Nºs
1986	11-12-13
1987	14-15-16
1988	17-18-19
1989	20-21-22
1990	23-24-25

## LA CATEXIS DE AESPAT

(Repasarse la del Nº 23).

Los días 23, 24 y 25 de Noviembre de 1990, tuvo lugar, en el Hotel AGUMAR y organizado por el grupo GEYSECO, el V Congreso Español de Análisis Transaccional.

En su curso hubo varios incidentes que nos llevaron a reuniones posteriores para poner las cosas en su sitio. Para criticar un actividad hay que ponerse en el papel del sujeto que lo ha venido ejerciendo.

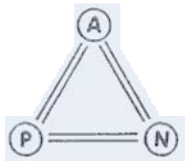
### Bajas y Altas

Como andamos recibiendo de la Caja los recibos pagados e impagados, dejo para otro número una relación pomenorizada.

Por ahora se han dado de baja, por propia iniciativa, M.F. Massó, Gloria López Puerto y Mercedes E. García Vázquez.

Incluimos aquí la carta que todos habréis recibido del Presidente.

Mª del C. Bernia



Asociación Española de Análisis Transaccional  
Apartado 8.222 - 28080 MADRID

Madrid 12 de Abril de 1991

Estimado/a socio/a:

Te informamos que en la última Asamblea General Ordinaria, a la que fuiste invitado, se votó la Nueva Junta Directiva de AESPAT, compuesta por los siguientes miembros:

Presidente: Freddy Bera Bautista.  
Vicepresidente: Carmen Vázquez Bandín.  
Secretaría: M<sup>a</sup> Angeles Díaz Veiga (Tlfo.: 91-230 42 26)  
Tesorera: Concepción Canora.

Y los siguientes Vocales:

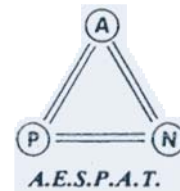
De formación: José Alvarez Custodio  
De ética: Sagrario Díaz-Yubero  
De contratos: Ana Rosa Villazón Trabanco  
De relaciones internacionales: Concepción de Diego y Carmen Bernia

El programa de trabajo que se llevará a efecto, por supuesto con tu colaboración y entusiasmo, durante los siguientes meses, se compondrán:

- Reinstauración del premio "Eric Berne", otorgado en metálico, al mejor trabajo de investigación del año, publicado en la revista de la Asociación, el premio está abierto a la patrocinación de personas o entidades.
- Propuesta de investigación en equipo (máximo de seis personas) sobre un tema de actualidad e interés social, enfocado desde los fundamentos del A.T., para su posterior publicación en la revista.
- Se ofrecerá una conferencia magistral por una personalidad de relevancia científica a fin con nuestras actividades, junto a una cena de encuentro, amistad y diversión abierta a los socios, simpatizantes y amigos, a realizar a finales del mes de Mayo o principio de Junio.

Esperamos tu colaboración y respuesta. ¡Ánimate! Se despide atentamente.

Fdo. Freddy Antonio Bera Bautista



Asociación Española de Análisis Transaccional  
Apartado 8.222 - 28080 MADRID

Madrid 12 de Abril de 1991

Querido/a amigo/a:

A través de esta carta quiero transmitirte la necesidad que tiene la Asociación de tí.

En estos últimos tiempos, hemos olvidado casi todos, que la Asociación necesita de nuestra energía para seguir existiendo, y nuestra lejanía participativa la tiene en estado de "anemia perniciosa".

Para empezar a remediar este estado y a fin de que nos reconozcamos y conozcamos en un ambiente de calidez, camaradería y Niño Natural, hemos organizado una Jornada de reencuentro. Será el sábado día 8 de Junio.

El Programa previsto es el siguiente:

A las 18,30 horas, CONFERENCIA a cargo de  
Dr. Ramón Carballo con el TITULO "A.T.  
y Psicoterapia Transpersonal".

A las 21 horas, CENA Y CARICIAS en Restaurante  
"Los Arcos" c/ Ponzano, 16 MADRID.

El precio de la Jornada será de 5.000 ptas. por persona (cena incluida).

Contamos con tu participación y asistencia. Puedes traer a cuantas personas quieras.

Confirma tu asistencia antes del día 25 de Mayo en el teléfono de Madrid (91) 519 48 46 (contestador automático) con tu nombre y advirtiéndote el número de personas que sereis. El dinero envíalo a c/c 60-5038-77 antes del día 25 de Mayo. Caja de Madrid. Sucursal 1084, Santa Virgilia, 1 - 28033 MADRID.

Aprovechamos la Jornada para entregar sus carnets a los nuevos socios y llenarnos de aplausos y caricias todos.

¡CONTAMOS Y NECESITAMOS TU ASISTENCIA! Por favor, llama a confirmar... ¡ya!

Hasta el día 8 de Junio.

Un abrazo

La Junta Directiva

## 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	6.000 ptas.
Media página	11.000 ptas.
Página entera	21.000 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)



## PREMIO ISEP DE FOMENTO A LA INVESTIGACION PARA JOVENES UNIVERSITARIOS

Con el intento de fomentar la investigación en el campo de la psicología, el INSTITUTO SUPERIOR DE ESTUDIOS PSICOLOGICOS (I.S.E.P.), convoca un concurso de investigación mediante el cual se premiará el trabajo que, en opinión del jurado, sobresalga por su calidad científica y original. El certamen que se anuncia tendrá periodicidad anual y se registrará por las siguientes BASES:

1. Podrán optar al premio todos los estudiantes del 2º ciclo universitario de cualquier Universidad española.
2. Los trabajos presentados versarán sobre la psicología clínica.
3. Los trabajos serán de investigación, con una metodología científica e inéditos; no obstante, podrán haberse presentado como trabajos de alguna asignatura.
4. El premio será de 100.000.- ptas. y una beca para cursar cualquiera de los cursos que imparte el I.S.E.P. No obstante, podrá crearse un accesit, consistente en una beca I.S.E.P.
5. El premio podrá ser declarado desierto si el jurado considera que no hay ningún trabajo que sea merecedor.
6. El veredicto del jurado será inapelable.
7. La concesión del premio implica, así mismo, la concesión de una opción para su publicación por parte del I.S.E.P. Si en el transcurso de un año no se considera oportuna su publicación, el autor podrá disponer de él especificando que fue distinguido con este premio.
8. El término para la presentación de los trabajos finalizará el día 30 de Junio de 1991.
9. Los originales no premiados podrán ser devueltos a sus autores si éstos lo solicitan.
10. La composición del jurado será fijada por el I.S.E.P. y se dará a conocer oportunamente.
11. Los trabajos que opten al premio serán presentados por triplicado, escritos a máquina y deberán ser remitidos antes del 30 de Junio de 1991 a, I.S.E.P. c/ Balmes, 32; pral. 2ª 08007 BARCELONA – Tel.: (93) 318 54 89 – 318 56 70.
12. El premio se fallará el 17 de Octubre de 1991.



CENTRO DE DESARROLLO DE DIRECTIVOS

La Asociación Española de Análisis Transaccional (AESPAT) agradece al Centro de Desarrollo de Directivos (CDD) por la cesión gratuita de los locales para los exámenes de Candidatos a Miembros Clínicos y Especiales, y para la celebración de la Asamblea ordinaria de la Asociación el domingo 24 de febrero.

El Centro de Desarrollo de Directivos (CDD), es una institución privada dedicada a la formación y perfeccionamiento de empresarios, directivos, futuros profesionales de la dirección, así como jóvenes con vocación empresarial, mediante el desarrollo y adiestramiento en las técnicas de dirección y administración de la Empresa en sus distintas áreas funcionales: Marketing, Ventas, Producción, Recursos Humanos.

El Centro de Desarrollo de Directivos (CDD), responde a dos necesidades fundamentales de la sociedad española de hoy:

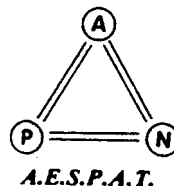
- La innovación empresarial, a través del diseño de programas de formación que dan respuesta a una indispensable labor: la implantación de sistemas de dirección y gestión para empresas, organizaciones y profesionales.
- El desarrollo de jóvenes profesionales que sean futuros dirigentes con auténtica vocación empresarial.

CDD, nace de la iniciativa de un grupo de empresarios y profesionales de la formación, que tienen como objetivo contribuir al desarrollo personal y profesionales de todas aquellas personas que sientan la empresa y vean en ella un campo idóneo para su propio desarrollo.

CDD, ofrece sus servicios en todo el ámbito nacional, colabora con personas y organismos en numerosos puntos de España y proporciona soluciones individualizadas que se adaptan a las necesidades concretas de sus clientes.

CDD, nos informó al mismo tiempo de las actividades que actualmente está desarrollando en Madrid. Nos pareció de especial interés los Programas Masters especializados en Dirección Comercial y Marketing y Dirección de los Recursos Humanos, diseñados para dar respuesta a una necesidad acuciante de las empresas y los profesionales españoles, como es la implantación de nuevos sistemas de dirección y gestión.

CDD, mantiene acuerdos con el Colegio de Psicólogos para facilitar la matrícula de sus Asociados, ya que la Dirección de los Recursos Humanos y el Marketing son dos sectores de futuro para el reciclaje de los Profesionales de la Psicología.



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 (4.500,- 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.

!:  
!:  
!:

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. M<sup>a</sup> C. Bernia y Pardo de Santayana  
Santa Susana, 34 - 7<sup>a</sup> - 2<sup>a</sup>  
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<sup>a</sup> del Carmen Bernia  
Santa Susana, 34, 7<sup>a</sup> - 2<sup>a</sup>  
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