EDITORIAL 5

ARTÍCULOS ORIGINALES

Comunicación Efectiva: Sus 5 Pilares y sus 5 Distorsiones, Dr. Roberto Kertész 9
Las emociones en el ámbito laboral: Estrategias para la promoción de comportamientos saludables, Antonio Ares Parra 38
La relación-comunicación entre psicoterapeuta y paciente, factor de efectividad, Dr. Juan García Moreno 48
Muerte, fama, fortuna y corrupción en unos poemas inéditos del siglo XVII desde la perspectiva del A.T., Dr. Pedro Aguilar Serrano 97

ARTÍCULOS CLÁSICOS

El historiador William Prescott y su visión de los españoles, Alberto Rodríguez ... 115

INFORMACIÓN DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL Y PSICOLOGÍA HUMANISTA –AESPAT– 121

PUBLICACIÓN DE CURSOS Y CONGRESOS 132

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS 139

NORMAS PARA LA PUBLICACIÓN DE ARTÍCULOS EN LA REVISTA 149

CARTAS AL DIRECTOR 150

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN A AESPAT Y REVISTA 151

REVISTA DE A. T. Y PSICOLOGÍA HUMANISTA VOL. XXXI, 2013, Nº 68, pp. 1-152

Apartado de Correos 60144 • 28080 MADRID

Revista de

ANALISIS TRANSACCIONAL y PSICOLOGIA HUMANISTA

AESPAT

Nº 68, 1.er SEMESTRE/2013, AÑO XXXI

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL –AESPAT–

–Al servicio de profesionales y simpatizantes del Análisis Transaccional en España–

JUNTA DIRECTIVA:

Presidenta:	Graciela Padilla Castillo.
Secretario General:	Felicísimo Valbuena de la Fuente.
Tesorera:	María de los Ángeles Díaz Veiga.
Vocal de Organización:	Mariano Bucero Romanillos.
Vocal de Publicaciones:	Juan García Moreno.
Vocal de Formación:	Juan Cruz Moreda Pérez de Eulate.
Vocal de Comunicación:	Paula Requeijo Rey.
Vocal general:	Josep M.ª Ferrán i Torrent.

(Asamblea General Ordinaria de AESPAT, 09/05/2013).

DOMICILIO SOCIAL:

c/ Clara del Rey, 44, 7º A - 28002 Madrid

DATOS DE CONTACTO:

- **Teléfonos:** 679 75 57 25 - 913 942 169
- **E-mail: gracielapadilla@ccinf.ucm.es;** info@aespat.com
- **Apartado de correo:** 60144, 28080 Madrid

ÓRGANOS DE DIFUSIÓN:

- **Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista,** dirigida por Juan García Moreno.
- **Página web de aespat:** www.aespat.com dirigida por Mariano Bucero.

QUIÉNES SOMOS

En 1978 un grupo de profesionales deseosos de introducir y difundir en España el Análisis Transaccional (A.T.), crean la **Asociación Española de Análisis Transaccional (AESPAT),** asociación de carácter científico regida por unos Estatutos que, aprobados por el Ministerio del Interior el 8 de Noviembre de 1978, fueron posteriormente modificados y reconocidos el 23 de marzo de 2000.

Esta Asociación, sin ánimo de lucro, tiene como "objetivos principales":

- Difundir el Análisis Transaccional,
- Apoyar las investigaciones que se realicen con A.T. como método de trabajo,
- Promocionar las aplicaciones concretas del A.T. en centros oficiales y privados,
- Mantener relaciones y contactos precisos con otras Asociaciones y simpatizantes del A.T.

Constituida por personas interesadas en el Análisis Transaccional, sea a nivel personal y/o profesional, realiza formación en A.T. en las diferentes áreas de aplicación (clínica, educativa, laboral, información) y otorga titulación propia en distintos niveles de formación. Una persona asociada a AESPAT puede situarse como uno de los siguientes tipos de miembros: socio, miembro regular, miembro especial, miembro clínico, miembro didáctico especial y miembro didáctico clínico. Para obtener dicha titulación los interesados deben cumplir los requisitos oportunos, indicados en los estatutos de AESPAT y en el Reglamento de Régimen Interior. También han de superar los exámenes correspondientes que se realizan en los días previos al Congreso Español de A.T., en los que también tiene lugar un Curso de Introducción al Análisis Transaccional denominado 101.

A este respecto, AESPAT junto con la Asociación Aragonesa de Análisis Transaccional (ATA) y la Asociación Catalana de Análisis Transaccional (ACAT), constituyen la Coordinadora de Asociaciones de Análisis Transaccional, cuyo objetivo común es divulgar y promocionar el A.T. en España. Con este fin, cada dos años se celebra el Congreso Español de Análisis Transaccional, en el que diversos profesionales intercambian sus experiencias, investigaciones y elaboraciones en torno al A.T. La organización de cada Congreso es asumida sucesivamente por una de las Asociaciones componentes de la Coordinadora, procurando la satisfacción de los socios de todas ellas.

Consecuente con sus objetivos de difusión, AESPAT edita semestralmente la ***Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista,*** en la cual se publican las contribuciones de diversos teóricos y profesionales acerca del desarrollo e innovaciones teóricas, y las aplicaciones prácticas del A.T., en relación con otros modelos psicológicos, educativos, organizativos e informativos.

AESPAT

ÍNDICE DE LAS NORMAS DE PUBLICACIÓN www.aespat.com
Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista

–ISSN: 0212-9876–

1. **INFORMACIÓN GENERAL DE LA REVISTA.**
2. **TIPOS DE ARTÍCULOS.**
3. **PREPARACIÓN DEL ARTÍCULO.**
   - 3.1. Extensión y mecanografiado.
   - 3.2. Estructura de la "Portada" o "Primera Página":
     - 3.2.1. Título del artículo.
     - 3.2.2. Autor/es.
     - 3.2.3. Resumen.
     - 3.2.4. Palabras clave.
     - 3.2.5. Formas de presentar la primera página (español, inglés, francés).
   - 3.3. Características generales del "cuerpo del artículo".
     - 3.3.1. Estructural general del "cuerpo del artículo".
     - 3.3.2. Estructura específica según el nivel temático.
     - 3.3.3. Citas de autores y de texto.
       - *3.3.3.1.* Formas de citar.
         - *3.3.3.1.1. Citas de autores y de texto no literales.*
         - *3.3.3.1.2. Citas de autores y de texto literales.*
         - *3.3.3.1.3. Citas de citas.*
         - *3.3.3.1.4. Citas de INTERNET.*
         - *3.3.3.1.5. Citas de diccionarios, instituciones, manuales famosos, textos bíblicos y antiguos.*
     - 3.3.4. Figuras y tablas.
     - 3.3.5. Pies de página.
     - 3.3.6. Referencias bibliográficas.
     - 3.3.7. Distribución estructural de los apartados del artículo.
   - 3.4. Modos de preparar el artículo, ya redactado, para su evaluación: 1) Con datos personales, 2) Sin datos personales (anónimo).
   - 3.5. Preparación de los "archivos electrónicos" del artículo: 1) Con los datos personales; 2) Sin los datos personales.
4. **PREPARACIÓN DE LA CARTA DE PRESENTACIÓN Y DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR, "COPYRIGHT".**
5. **ENVÍO, POR CORREO ELECTRÓNICO, A LA EDITORIAL DE LA REVISTA, DEL ARTÍCULO Y DE LA CARTA DE PRESENTACIÓN.**
6. **PROCESO EDITORIAL.**
   - 6.1. Artículo "recibido" y "Aceptado".
   - 6.2. Artículo "Evaluado" y "aprobado" para su publicación.
   - 6.3. Pruebas de imprenta y publicación editorial.
   - 6.4. Otros aspectos.
7. **ANEXOS DE NORMAS: Anexo 1:** Carta de presentación y cesión de derechos de autor ("copyright"). **Anexo 2:** Revisión previa al envío del artículo a la Editorial. **Anexo 3:** Plantilla para la evaluación anónima de los artículos. **Anexo 4:** Normas de la Revista.

REVISTA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL Y PSICOLOGÍA HUMANISTA

Es el Órgano Oficial de AESPAT para la investigación, información y formación de profesionales y amantes del Análisis Transaccional. Se publica semestralmente en formato de imprenta y, después de dos años de esta publicación, en formato electrónico en la Página Web de AESPAT www.aespat.com y en *DIALNET http://dialnet.uniriuoja.es*

EQUIPO EDITORIAL

SUPERVISOR GENERAL: Felicísimo Valbuena de la Fuente, Catedrático de la Facultad de Ciencias de la Información de la *Universidad Complutense de Madrid*

EDITORA: Graciela Padilla Castillo, Presidenta de la Asociación Española de Análisis Transaccional. *Universidad Complutense de Madrid*

DIRECTOR: Juan García Moreno. *Universidad Complutense de Madrid*

SECRETARIO: Mariano Bucero Romanillos. *Clínico Transaccionalista*

SECRETARÍA: Teléfonos: 679 75 57 25 y 913 942 169 - gracielapadilla@ccinf.ucm.es
Apartado de Correos: 60144, 28080 Madrid
La Página Web de AESPAT: www.aespat.com Ofrecerá información actualizada sobre la Revista

CONSEJO EDITORIAL:
Alejandro Ávila Espada. *Universidad Complutense de Madrid*
Carmen Sandoval. *Asociación Catalana de Análisis Transaccional. Barcelona*
David Alvargonzález. *Universidad de Oviedo*
Elvira García de Torres. *Universidad San Pablo-CEU, Valencia*
Jesús Cartón Ibeas. *Universidad de Deusto, Bilbao*
María Teresa Sádaba. *Caja de Ahorros de Navarra. Pamplona*
Mario Arias Oliva. *Universidad Rovira i Virgili, Tarragona*
Mercedes Sáez. *Asociación Catalana de Análisis Transaccional. Barcelona*
Roberto Kertész. *Universidad de Flores, Argentina*
Salomé Berrocal Gonzalo. *Universidad de Valladolid*

CONSEJO DE REDACCIÓN O COMITÉ EDITORIAL

– COMITÉ DE CONTENIDOS:
Antonio Ares Parra. *Universidad Complutense de Madrid*
Eva Aladro Vico. *Universidad Complutense de Madrid*
Celedonio Castanedo. *Universidad Complutense de Madrid*
Enrique Fernández López. *Universidad de Granada*
Jesús Cuadra Pérez. *Analista Transaccional Docente y Supervisor (ITAA, EATA).*

– COMITÉ DE REDACCIÓN (CORRECCIÓN Y UNIFICACIÓN DE ESTILO GRAMATICAL):
De Español e Inglés: Felicísimo Valbuena de la Fuente, *Catedrático de la U.C.M.*
De Francés: Carmen López-Manzanares Hervella, *Catedrática de Francés*

– COMITÉ DE FORMATO:
Carmen Thous Tusset. *Universidad Francisco de Vitoria.Madrid*
Graciela Padilla Castillo. *Universidad Complutense de Madrid*
Paula Requeijo Rey. *Doctora en Ciencias de la información*

CONSEJO ASESOR o COMITÉ CIENTÍFICO
Anna Rotondo. *Co-directora de Cuaderni di Psicología, Analisi Transazionale e Scienze Umane, Milán*
Claude Steiner. *Miembro Didáctico de la International Transactional Analysis Association*
Gloria Noriega Gayol. *Instituto Mexicano de Análisis Transaccional*
Graciela Padilla Castillo. *Universidad Complutense de Madrid*
Isaac Garrido Gutiérrez. *Universidad Complutense de Madrid*
Jordi Oller Vallejo. *Analista Transaccional Clínico por la ITAA y EATA*
José Grégoire. *Miembro Docente y Supervisor en Análisis Transaccional, Arras*
José Luis González Almendros. *Universidad Complutense de Madrid*
José Luis Martorell Ypiens. *Universidad Nacional de Educación a Distancia*
José María Román. *Universidad de Valladolid*
Juan Antonio Cruzado Rodríguez. *Universidad Complutense de Madrid*
Lluís Casado. *Psicólogo, analista trasaccional, certificado (CM-EO) por la ITAA*
Paula Requeijo Rey. *Doctora en Ciencias de la información*
Roberto Kertész. *Universidad de Flores, Argentina*
Susana Ligabue. *Psicóloga y psicoterapeuta, Analista didacta transaccional. –TSTA–P, EATA, ITAA*

(Abierta la lista de especialistas asesores en caso necesario)

DELEGADOS DE ZONA (COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE ESPAÑA)
Andalucía: Rafael Vidarte González
Aragón: Jesús F. Serrano García
Castilla y León: José Manuel Martínez Rodríguez
Cataluña: Joseph María Ferran i Torrent
Comunidad Valenciana: Juan Cruz Moreda Pérez de Eulate
Galicia: Isabel Aschauer López
Islas Baleares: Melchor Bennasar Bennasar
Islas Canarias: Juan Antonio Saavedra Quesada
Murcia: Mª Amparo Sánchez Ortega
Navarra: Francisco Javier Lecumberri Ayerra
País Vasco: Jesús Cartón Ibeas
Rioja: Francisco Javier Romero Fernández

BASE DE DATOS

La *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista* está indexada en las siguientes bases de datos: **Google Scholar** (Índice H de Ciencias Sociales), **Latindex** (Sistema regional de información en línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), **DICE** (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC, CCHS y ANECA), **ISOC** (Sistema de información de las Bases de Datos CSIC), **IN-RECS** (Universidad de Granada), Dialnet (Universidad de La Rioja), **RESH** (Sistema de valoración integrada de revistas españolas de Ciencias Sociales y Humanidades), **MIAR** (Matriz de información para la evaluación de revistas), **CIDE** (Centro de Investigación y Documentación Educativa, Ministerio de Educación y Ciencia), **Compludoc** (Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid), **Psicodoc** (Colegio Oficial de Psicólogos, base de datos internacional con interfaz multilingüe) y **Psyke** (Biblioteca de la Facultad de Psicología de la Universidad Complutense de Madrid).

Llega a **más de 80 bibliotecas,** incluidas todas las universidades públicas y privadas españolas, además de la Biblioteca Nacional, la Biblioteca del CSIC (Consejo Superiode Investigaciones Científicas), el Negociado de Revistas del CIDE (Biblioteca del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte) y la Biblioteca del Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid.

IMPRESIÓN

Gráficas DEHON: c/ La Morera 23-25 - 28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Depósito Legal: M-36843-1981 - **ISSN:** 0212-9876. **R.P.I.** nº 1095554.

ÍNDICE

EDITORIAL 5

ARTÍCULOS ORIGINALES

Comunicación Efectiva: Sus 5 Pilares y sus 5 Distorsiones, Dr. Roberto Kertész 9
Las emociones en el ámbito laboral: Estrategias para la promoción de comportamientos saludables, Dr. Antonio Ares Parra 38
La relación-comunicación entre psicoterapeuta y paciente, factor de efectividad, Dr. Juan García Moreno 48
Muerte, fama, fortuna y corrupción en unos poemas inéditos del siglo XVII desde la perspectiva del A.T., Dr. Pedro Aguilar Serrano 97

ARTÍCULOS CLÁSICOS

El historiador William Prescott y su visión de los españoles, Alberto Rodríguez 115

INFORMACIÓN DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL Y PSICOLOGÍA HUMANISTA –AESPAT– 121

PUBLICACIÓN DE CURSOS Y CONGRESOS 132

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS 139

NORMAS PARA LA PUBLICACIÓN DE ARTÍCULOS EN LA REVISTA 149

CARTAS AL DIRECTOR 150

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN A AESPAT Y REVISTA 151

CONTENTS

ORIGINAL ARTICLES

Effective Communication: Its 5 Pillars and 5 Distortions, Dr. Roberto Kertész 9
The emotions in the work environment: Strategies for the promotion of the healthy behaviour, Dr. Antonio Ares Parra 38
La relation et la communication entre le thérapeute et le patient comme facteur d'effectivité, Dr. Juan García Moreno 48
Death, fame, wealth and corruption in some unpublished poems of the seventeenth century from the A.T. perspective, Dr. Pedro Aguilar Serrano 97

CLASSIC ARTICLES

The historian William Prescott and his vision of the Spaniards, Alberto Rodríguez 115

TABLE DE MATIÈRES

ARTICLES ORIGINAUX

Communication effective: Ses cinq Piliers et ses Distorsions, Dr. Kertész 9
Les émotions dans l`environnement de travail: Stratégies pour la promotion de comportements salutaires, Dr. Antonio Ares Parra 38
La relation et la communication entre le thérapeute et le patient comme facteur d'effectivité, Dr. Juan García Moreno 48
La mort, la gloire, la fortune et la corruption dans unes poèmes inédites du XVIIe siècle selon l'Analyse Transactionnelle, Dr. Pedro Aguilar Serrano 97

ARTICLES CLASSIQUES

L'historien William Prescott et sa vision des espagnol, L'historien William Prescott et sa vision des espagnol, Alberto Rodríguez 115

EDITORIAL

Si fuéramos a escoger el acontecimiento externo más sobresaliente de los primeros seis meses de 2013 en el campo del AT, nos quedaríamos con la Jornada *El Legado de Eric Berne,* celebrado en La Casa Encendida, de Madrid, el 25 de Mayo. Nos referimos al acontecimiento más conocido, sin atrevernos a decir que es el más importante, pues quizá la intrahistoria del AT haya registrado hechos más decisivos en los grupos y en las organizaciones durante estos meses. Sin embargo, como ocurre muchas veces, lo más importante resulta desconocido para muchos.

En la preparación de esta Jornada, han intervenido decisivamente tres personas, y creemos que es importante resaltar su trabajo: Agustín Devós, Jesús Laguna y Claude Steiner. Los dos primeros han hecho posible la preparación y el desarrollo de ese día dedicado al AT. Son dos entusiastas, que no dependen de caricias externas, porque tienen una motivación interna que contagia entusiasmo. Claude Steiner también ha jugado un papel muy importante, pues ha sido capaz de convertirse en un atractor muy importante para los estudiosos del AT en España, como unos días antes lo había sido en el Reino Unido y, después de España, en Alemania. Durante sus intervenciones dio muestras de mantener un buen tono vital, aun después de unos días muy activos, y de mostrarse muy abierto, contando algunas anécdotas con un estilo desinhibido, no diplomático.

Para quien desee acceder o recordar esa Jornada, Devós y Laguna han logrado que Jean Claude Frappant grabase toda la Jornada en video. Ya hay colgados dos videos en Youtube y, en el próximo número de la Revista facilitaremos todas las direcciones de los vídeos en Internet.

La Jornada mantuvo un ritmo vivo, aunque la escasez de tiempo no dio ocasión a que interviniesen todos los muchos asistentes que hubieran querido hacerlo. El personal de la Casa Encendida se comportó de manera muy profesional y desde aquí les enviamos el agradecimiento de los interesados, cultivadores y entusiastas del AT.

Desde aquí invitamos a los comunicantes y ponentes a que envíen a esta Revista media página de resumen o un artículo, que procuraremos incluir en el próximo número.

Y si fuéramos a escoger el acontecimiento más importante que tenemos previsto para el futuro es la celebración del XVI Congreso Español de Análisis Transaccional. Puestos a estudiar fechas, creemos que Septiembre de 2014 sería una buena opción. Sobre todo, porque quienes piensen enviar contribuciones, podrán disponer del verano para terminar de perfilarlas. Desde ahora anunciamos nuestro propósito de convertir este Congreso en un acto de gran presencia del AT en la opinión pública española e internacional. Invertiremos mucho esfuerzo en su preparación, desarrollo y publicación de las Actas. Este último aspecto también es muy importante, porque moviliza muchas energías que, de otra manera, quedarían

sólo en buenos deseos. Entre los resultados esperables del próximo Congreso está el aumento de los miembros de las Asociaciones y de los suscriptores de la Revista. Sobre todo, como indicadores de que la siembra de años está dando sus frutos.

En este número 68 de nuestra Revista, comenzamos con el artículo del Dr. Roberto Kertész, que tanto ha hecho por el AT, y que nos está entregando, quintaesenciadas, sus teorías e investigaciones de muchos años en el mundo académico, empresarial y en la práctica clínica. Ha forjado una gran amistad con Juan García Moreno, Director de esta Revista, y éste le anima continuamente a que siga trabajando hasta que, en un momento concreto, sus artículos se conviertan en una publicación. El título del artículo es «Comunicación Efectiva: Sus 5 Pilares y sus 5 Distorsiones». Desde luego, conocemos muchos modelos de comunicación; incluso, hay libros dedicados únicamente a modelos; sin embargo, la exposición de Kertész es la más amplia que conocemos desde que Georg Gerbner, un autor clásico en Teoría de la Comunicación, publicó el suyo. Y además de la exposición sintáctica y semántica, el autor remata su artículo con su aportación pragmática: 27 reglas de comunicación efectiva.

Ahora, lo que el AT necesita en el futuro es someter a investigación las ideas de Kertész y de otros autores, para que los académicos y los profesionales contribuyan a ampliar los referentes de su actividad. En estos tiempos de crisis económica, es el momento más oportuno de recordar lo que decía Berne: Para investigar, no hace falta tanto dinero. Y de recordar un libro de Ramón y Cajal: *Reglas y consejos sobre investigación científica. Los tónicos de la voluntad,* en el que explica cómo no hay excusas para investigar, y que tampoco hace falta tanto dinero para esta actividad.

En su artículo «Las emociones en el ámbito laboral: Estrategias para la promoción de comportamientos saludables», Antonio Ares ofrece una aclaración conceptual sobre emociones, sentimientos, sentires y una clasificación muy útil sobre emociones auténticas y distorsionadas. En cuanto a este último adjetivo, nos parece muy apropiado. Hasta ahora, en esta Revista, y después de una reflexión de José Luis Martorell, hemos empleado la expresión «racket». Desde ahora, creemos que emociones distorsionadas es un sintagma que responde a una realidad y es preferible a otras traducciones.

Juan García Moreno sigue exponiendo, en un número más de la Revista (ver los anteriores 65º, 66º y 67º), un asunto que está llamado a convertirse también en una publicación: los factores de efectividad en Psicoterapia. Específicamente, se ocupa de «La relación comunicativa entre psicoterapeuta y paciente como factor de efectividad». Como los artículos anteriores, éste es amplio, sistemático, preciso y práctico. Desde luego, García Moreno está muy seguro de que los siete factores de efectividad reúnen las características de las categorías en las investigaciones más ambiciosas: exclusivas y exhaustivas. El artículo es tan amplio que resulta difícil asimilarlo en una sola lectura. Exige varias etapas y varios descansos para reflexionar. Y, sobre todo, tiene esa cualidad de los grandes artículos: sugiere continuamente enlazar el pensamiento con la experiencia y suscita la creatividad. También, hace tomar confianza al lector porque le hace ver que el autor del artículo sistematiza ideas que aquél se había planteado.

En este número, la Revista acoge una corriente que se remonta, en España, a los análisis que a comienzos de los años ochenta realizó José María Román sobre *La Celestina* y sobre *El libro de la vida* y *Las Fundaciones,* de Santa Teresa, aplicando el AT. Pedro Aguilar se ha centrado en algunos poemas de un Cancionero inédito y ha reconstruido los principales aspectos del Barroco aplicando el Análisis Transaccional: «Muerte, fama, fortuna y corrupción en unos poemas inédi-

tos del siglo XVII desde la perspectiva del A T». Uno de los aspectos que más sorprende en el artículo es cómo la política española en el Barroco mostraba la corrupción en los altos y los autores de los poemas fustigaban a los beneficiarios. También, la diferencia de trato entre entonces y ahora. En el Barroco, los principales corruptos recibían castigo, sobre todo porque los autores de los poemas creaban opinión pública favorable a las sanciones.

Siguiendo con la costumbre de «Artículos clásicos», en este número publicamos «El historiador William Prescott y su visión de los españoles», de Alberto Rodríguez. Este autor aplica el Viaje del Héroe , de Joseph Campebll, a la biografía que William Prescott escribió sobre Hernán Cortés nada menos que en 1843. A pesar de que no está demasiado lejano el segundo centenario de la publicación del libro de Prescott, el historiador norteamericano, junto con Washington Irving, han influido decisivamente en historiadores y literatos. El autor demuestra una gran cualidad: Sintetiza una gran masa de hechos en pocas páginas. Disponemos de biografías extraordinarias sobre Hernán Cortés, pero no de versión española sobre la que escribió Prescott. Por eso, un paso más, que podría realizar un entusiasta del AT es tomar una biografía de Hernán Cortés, incluso la de Prescott, e interpretar la figura de Hernán Cortés desde el AT. Contamos con los precedentes que ya he citado de Román y con el de Carmen Thous sobre Isabel la Católica.

Para que este número no resultase demasiado extenso, nos hemos visto obligados a dejar para el próximo la publicación de varios artículos, alguno de los cuales era continuación de otro anterior.

Finalmente, queremos acabar este Editorial recordando la persona y la obra de Josep Lluís Camino, Presidente de la Asociación Catalana de Análisis Transaccional (ACAT). Había escrito su último libro con la mayor ilusión. Aceptó su inesperado cáncer con un optimismo poco común. Sin embargo, una neumonía, también inesperada, ha acabado con su vida cuando él tenía más esperanza en su recuperación. Le dedicamos el Obituario y una reseña de su obra, recién salida de la imprenta. Descanse en paz.

ARTÍCULOS ORIGINALES

Comunicación Efectiva: Sus 5 Pilares y sus 5 Distorsiones

Dr. Roberto Kertész[1]
Rector Emérito de la Universidad de Flores, Argentina

Resumen

La comunicación es la transmisión de información de un emisor a un receptor, a fin de modificar sus conocimientos, actitudes o creencias y conductas. Para ser efectiva debe lograr estos efectos buscados.

Se describen 5 técnicas o "Pilares" adecuados y 5 "Distorsiones" frecuentes. En buena parte, las mismas fueron tomadas de los aportes de Milton Erickson, Eric Berne (Análisis Transaccional) y de la Programación Neurolingüística.

También se describen las Tres Posiciones Perceptivas de las comunicaciones. Se incluyen las 27 Reglas de la Comunicación Efectiva y un cuestionario de Autoevaluación, que puede ser cotejado con el feedback de los allegados.

Palabras clave: Comunicación Efectiva, 5 Pilares y 5 Distorsiones, Posiciones Perceptivas, las 27 Reglas.

Effective Communication: Its 5 Pillars and 5 Distortions

Abstract

Communication is the transmission of information from a emitter to a receiver, with the aim of modifying his / her knowledge, attitudes or beliefs and behaviours. To be effective, it has to achieve these effects.

We describe five techniques or adequate "Pillars" and five frequent "Distortions", which must be replaced. In part, they were incorporated from Milton Erickson, Eric Berne (Transactional Analysis) and Neuro-linguistic Programming, as well as the Three Perceptive Positions. The 27 Rules o Effective Communication and a self-applicable questionnaire are included; the later can be collated with the feedback of related persons.

Key words: Effective Communication, 5 Pillars and 5 Distortions, Perceptive Positions and the 27 Rules.

Communication effective: Ses cinq Piliers et ses Distorsions

Résumé

La communication est la transmission d´information dès un émetteur à un récepteur, afin que ses connaissances, attitudes ou croyances et conduites soient modifiées. Pour être effective elle doit obtenir ces effets cherchés.

On décrit cinq techniques ou Piliers appropriés et cinq Distorsions fréquentes. En bonne part, les mêmes ont été prises des apports de Milton Erickson, Eric Berne (Analyse Transactionnelle) et de la Programmation Neurolinguistique.

On décrit aussi les Trois Positions Perceptives des communications. Les vingt-sept Règles de la Communication Effective et un questionnaire d´Auto-évaluation sont inclus. Ce questionnaire peut être collationné avec le feedback des proches.

Mots clé: Communication effective, cinq Piliers et cinq Distorsions, Positions Perceptives, les vingt sept Règles.

[1] Universidad de Flores, Buenos Aires, 2012. Email: rkertesz@uflo.edu.ar

Índice de Temas

1. Definición de comunicación y criterios de efectividad.
2. Comunicación Efectiva:
   2.1. Los 5 “pilares” de la comunicación efectiva;
   2.2. Las 5 “distorsiones” de la comunicación.
3. Post scriptum.
4. Resumen.
5. Cuestionario de Autoevaluación.
6. Las 27 Reglas de la Comunicación Efectiva.
7. Bibliografía.

1. Definición de comunicación y criterios de efectividad

“Es la transmisión de información de un Emisor a un Receptor, con el objetivo de modificarla conducta de este último”.

– *El cambio puede implicar*: 1. Conocimientos; 2. Actitudes o creencias; y 3. Conductas (lo que diga o haga)
– *Criterios* para que la comunicación sea efectiva:

Que logre los *efectos* buscados: Cambios en Conocimientos, Actitudes, o Conductas.

Pero *nadie puede “hacer cambiar a otros” con sólo indicárselo.*

Temporalmente, podemos obligar a otros a cambiar sus *conductas,* mediante el uso de la fuerza, culpa, temor o soborno. Pero los cambios de actitudes, *creencias o valores* son voluntarios, aunque también es posible la manipulación para esto.

Para invitar a otros a cambiar: Si no conseguimos nuestro objetivo de una forma, podemos variar nuestras propias comunicaciones y conductas en lugar de insistir con “más de lo mismo”. Tenemos control sobre nosotros mismos, pero no sobre los pensamientos ajenos. Como cuando los padres insisten en que los hijos “no les comen” o “no les estudian”.

En general, *nos resistimos a hacernos responsables de nuestras comunicaciones y evaluar sus resultados*. Es más fácil hacer responsables a los otros. ¡Si hacemos lo mismo, seguiremos produciendo los mismos resultados!

2. Comunicación Efectiva: Los 5 “Pilares” y las “5 Distorsiones” de su efectividad

La mayor parte de los conceptos esenciales de este modelo son tomados del extraordinario comunicador e hipnoterapeuta Dr. Milton H. Erickson, de los EE.UU, quien nos honró con su amistad. Falleció en 1980 dejando un legado invaluable para su posteridad. Ha sido uno de los mejores comunicadores que se haya conocido.

Las habilidades sociales (*social skills*) son esenciales para el éxito en todos nuestros roles. Indudablemente, la más importante entre ellas es la comunicación efectiva. Otras son representadas por el liderazgo o influencia sobre los demás, hablar en público, manejar conflictos, dirigir grupos, expresar y responder a las emociones, asertividad (defensa de los propios derechos en forma firme y tranquila), buen humor, etc.

Vamos a desglosar y examinar en algún detalle los 5 pasos o aspectos más relevantes para el logro de dicha comunicación efectiva y los 5 errores más frecuentes, que la perturban.

2.1. Los 5 “Pilares” de la buena comunicación

Estas 5 técnicas pueden aplicarse en cualquier orden y además, combinarse entre sí. La secuencia que presentamos a continuación es sólo una de las posibles:

1. Observación, escucha activa y empatía: recepción de los estímulos del emisor (EMPATIZAR)

Objetivo principal: comprensión del emisor por el receptor.

Aquí utilizamos principalmente dos de nuestros 5 sentidos: la vista y el oído, los

más empleados por los seres humanos para comunicarse. "Muchos miran y oyen sin ver ni escuchar".

El tacto (contacto físico) se agrega, en ocasiones, especialmente en situaciones afectivas o en exámenes médicos.

El olfato es poco utilizado por el hombre; predomina entre los animales; y el gusto casi nunca transmite información interpersonal.

Mediante la *vista* percibimos las conductas físicas, no verbales, que aportan alrededor del 55% de la información: expresiones faciales, gestos de manos, brazos y piernas, posición del tronco, tono muscular, color de la piel, ritmo respiratorio, distancia, velocidad de movimientos, vestimenta, etc. (Mehrabian, 1969).

El *oído* aporta un 38% en cuanto a tonos de voz, volumen y ritmo del habla y sólo un 7% en cuanto al contenido de las palabras, aunque este 7% utiliza gran parte de nuestra atención consciente o memoria de trabajo. El resto de lo transmitido *es percibido* también, pero por nuestra mente inconsciente, que igualmente lo registra y ejerce su influencia en comunicaciones posteriores.

– Esta primera etapa de la comunicación (entrada de información del emisor), es favorecida por un estado diferente de conciencia al de vigilia, el *relajado.* Que podría denominarse como de *"trance empático",* en el cual se captan más detalles y además se facilitan las asociaciones y la formación de imágenes internas ante lo recibido. Aunque existen numerosas y diversas definiciones de *trance,* proponemos la de "un estado de concentración intensa"*...*que puede ser dirigida al exterior, por ejemplo manejando un vehículo a alta velocidad, o bien al interior (inmersos en pensamientos, diálogos internos, imágenes, emociones o sensaciones).

  Por esto, recomendamos relajar conscientemente los músculos cuando nos dispongamos a un encuentro significativo.

– La vertiente *auditiva* se llama *escucha activa*, porque mientras escuchamos, pensamos, hacemos asociaciones e interpretaciones y formamos escenas internas sobre lo oído, momento a momento, permaneciendo en el aquí y ahora, siempre ayudados por el estado de relajación.

  Además, asentimos con gestos y palabras tales como: *"Sí, claro... comprendo... ajá...."* aunque estas devoluciones corresponden al próximo recurso o Pilar que describiremos.
– Pero al mismo tiempo, es necesario que nos identifiquemos con el emisor, poniéndonos en su lugar, *"ubicándonos en su mente, en su pie o en sus zapatos",* segundo a segundo, lo cual se denomina *empatía.*
– Al asumir temporalmente su identidad, "renunciamos" a la nuestra, lo cual es una muestra de flexibilidad, presente en psicoterapeutas expertos, vendedores de coches usados, políticos y actores, entre otros. De este modo, se puede comprender otros puntos de vista sin tener que coincidir con los mismos (percibir "Mapas" ajenos del mundo sin renunciar al nuestro).

  Sin embargo, este proceso puede producir algunos cambios personales. Pero podemos mantener lo que deseemos de nuestro marco de referencia e identidad, flexibilizándonos al mismo tiempo.
– Contrariamente, los individuos con personalidades rígidas, son incapaces de salirse de sus marcos de referencia y aceptar la diversidad de ideas, creencias y emociones, lo cual contradice la *empatía.* Emiten sus mensajes como si fueran locutores de radio, unidireccionalmente.

  Pichon-Riviére (1964), uno de los más destacados psiquiatras argentinos, decía que *"No es un problema introducirse en la cabeza de un paciente. El problema es poder salir de allí".* Esto explica el temor a la locura, como si fuera contagiosa y otros temo-

res como el de la homosexualidad, en algunos casos, al querer identificarnos con una persona del otro sexo.
- Pero nuestra mente, ni siquiera en el mejor de los casos, funciona como una cámara de video, pues produce sus propias versiones de la información entrante. Esto es fundamental en el caso de los testigos en los juicios. "*El Mapa* (representaciones internas) *no es el Territorio"* (la realidad externa) (Korzybski, 1994).
- *Es inevitable que en algún grado caigamos en alguna de las tres principales alteraciones de la comunicación, agrupadas en la sigla "D.O.G.":*

a) *Distorsión*

Involuntariamente, interpretamos en parte o en todo, los datos recibidos, en forma subjetiva, acorde a nuestro propio marco de referencia o experiencia. En un caso, un compañero de trabajo elogió una labor de una compañera y ésta lo redefinió como una propuesta sexual. Además de las distorsiones cognitivas (de ideas, pensamientos o creencias), también existen las visuales y auditivas.

El rostro o la expresión de alguien puede volcarnos, inconscientemente, a otra persona y la emoción que sentiremos a partir de allí será producida por esta imagen interna. O bien, su tono de voz activa un recuerdo de otro similar. Estos fenómenos nos retrotraen del aquí y ahora, a asuntos no resueltos del pasado, con lo cual la percepción se alterará.

Estas regresiones afectarán nuestras respuestas y la comunicación perderá eficacia. La otra persona generalmente no entenderá este súbito cambio, a menos que posea información sobre tales mecanismos mentales.

Los asuntos no resueltos del pasado muchas veces tienen prioridad sobre la situación presente, como si hubieran requerido su solución o cierre en su momento, pero fueron descalificadas por falta de recursos para ello o resistencias del entorno social de la persona.

Lo que hacemos habitualmente al comunicarnos con alguien es generar nuestras propias escenas internas ante los estímulos del interlocutor, en lugar de pedirle que se percate de las propias y eventualmente, que las modifique por su cuenta o con la dirección de un psicoterapeuta. Es esencial que los psicoterapeutas conozcan y manejen estas técnicas.

Cuando alguien entra en una regresión, sus respuestas emanan de un pasado inconcluso y resultan incongruentes con la realidad del presente, apareciendo como irracionales e incomprensibles, como lo mencionamos más arriba, si no se conoce este mecanismo.

Es evidente su importancia para la educación de hijos, el rol de pareja y la psicoterapia.

Entonces, podemos considerar *tres escenas diferentes en cualquier situación de comunicación*:

1. *La escena real externa, presente aquí y ahora, que se puede filmar en video y así queda objetivada para todos;*
2. La escena interna generada por nuestro interlocutor por la escena actual;
3. La escena interna generada por nosotros mismos por la escena actual.

b) Omisión:

Inevitablemente, parte de la información que llega del emisor se pierde. No se puede atender a todo el 100%. Además influyen nuestras propias limitaciones y la "posición existencial" en que estemos. Por ejemplo, descalificando algún comentario desfavorable, al recibirlo estando en la "posición paranoide" (Yo estoy bien, Tú estás mal); o dejando de notar información que afecte a nuestra autoestima. Aunque, inversamente, otras personas "filtran" las "*caricias positivas"* que se les brindan, al no tener permiso interno para aceptarlas. Esto sin duda, frustra y desmotiva al que las ofrece y la relación tenderá a empobrecerse.

c) Generalización:

Tendemos a aplicar lo emitido a situaciones donde no corresponde, usando términos como siempre/nunca, todo/nada, etc. La esposa se olvida de enviar una carta y su marido le reprocha que "nunca se ocupa de él".

Este mecanismo suele estar presente en los prejuicios referentes al género, la raza, religión o color de piel (*"Todos los... son iguales*").

Sería interesante aplicar lo presentado hasta aquí en una conversación, filmarla en video y luego, observarla y escucharla de nuevo, tal vez deteniendo o repitiendo las escenas para extraer más información.

Ejercicio nº 1:
"Observando y escuchando":

Inicie una conversación, observando y escuchando en un estado relajado, lo más atento/a que le sea posible, la comunicación verbal (palabras, tonos de voz, timbre, ritmo y volumen) y no verbal (expresión facial, mirada, volumen de los labios, ritmo respiratorio, tono muscular, movimientos de los miembros, posición del tronco, color de la piel, etc.) de su interlocutor, ("empalizando"). Puede utilizar, también, una grabación de audio o video. Notemos en qué *canal o sistema de comunicación emite*:

1. *Verbal* (abstracciones, como conceptos, creencias, temas técnicos, etc.);
2. *Visual* (con términos como *"No veo futuro....Depende del punto de vista...No lo veo así...*

   Ojo que no está claro el camino...", etc. También al mirar hacia arriba (activando la vía óptica y zonas de la corteza occipital), respirando con la parte superior de los pulmones, o mirando en forma desenfocada (una especie de trance viendo imágenes inconscientes);
3. *Auditivo* (palabras como *"No me suena bien...Hay que escuchar las dos campanas...En esta empresa/ familia / hace falta más armonía,.."* etc. También, captando los tonos de voz empleados, el volumen y el ritmo del habla. En general en este canal los ojos se dirigen a los costados;
4. *Cenestésico* (erróneamente mencionado como "*kinestésico"* en algunos textos de Programación Neurolingüística –PNL-). La raíz *kinos* procede del griego y significa movimiento, pero lo cenestésico incluye además de esto, cualquier otro tipo de sensaciones y las emociones.

   En este canal el habla suele ser lenta o bien si se está muy excitado, acelerada. Tanto el rostro como el cuerpo expresan sensaciones o emociones de diversa intensidad. La respiración tiende a ser abdominal. Los términos empleados denotan sentir algo: *"Este trabajo me pesa...Lo tomé muy a pecho"* (si sigue así puede tener riesgo de infarto)... "*Este chico es un dolor de cabeza para mí"* (produciéndose cefaleas frecuentemente si usa estos conceptos)..."*No lo puedo soportar...*

   Es/ fue como una puñalada en la espalda...".
5. Olfativo o gustativo: Son relativamente poco frecuentes, salvo en el caso de profesiones afines (cocineros, perfumistas). Pero a veces se observa que alguien arruga la nariz como oliendo algo, o chasquea la lengua. Los términos frecuentes son: "*Ese negocio me huele mal...*

   Leer los diarios me amarga la vida (¿a quién no, hoy día?)… *Ese tipo no me gusta..."* etc.

Luego escriba un informe detallado de lo que retenga de esta experiencia, pero como si fuera esa persona, comenzando con *"Soy X y..."*.

Aunque parezca imposible efectuar todas esas operaciones de observaciones simultáneamente, nuestro cerebro posee las capacidades para hacerlo y efectivamente lo realiza en diverso grado. Sin duda una práctica extensa las mejorará significativa-

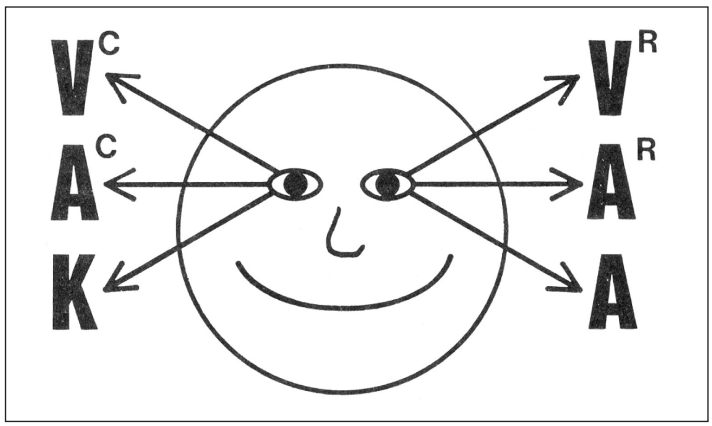
mente. George Miller (1956) estableció el "número mágico" de "trozos", fragmentos o (chunks) de información a las cuales podemos atender conscientemente: 7 + /- 2 (entre 5 y 9). ¿Y el resto? Es percibido por nuestra mente inconsciente y acumulado en la memoria.

Desde el punto de vista cibernético, en esta primera etapa de Observación se genera el *Input* (entrada) de información a nuestra mente a través de los sentidos, y el *Throughput* o procesamiento interno, con la Empatía con la otra persona y la vinculación de lo observado con nuestra base de datos interna, para comprender y poder emitir una respuesta adecuada.

Detección de la modalidad sensorial utilizada mediante los movimientos oculares:

Bandler y Grinder (1982) han propuesto que los movimientos de los ojos ofrecen claves para detectar en cuál modalidad está funcionado una persona. Si bien no siempre es posible observar dichos movimientos, en general hemos verificado que el procedimiento es útil. A veces los ojos se mueven tan rápido que no permiten la detección. Como los hemisferios cerebrales de los zurdos están invertidos (aunque no siempre), en su caso habría que revertir los datos observados. Supongo que el Dr. Milton Erickson había descubierto esto y se lo comunicó a los autores mencionados, quienes lo sistematizaron en forma de diagrama.

El siguiente diagrama lo presente visualmente:



1. Arriba a la derecha;
   imágenes visuales construidas (Vc).
2. Al costado derecho;
   sonidos o palabras construídos (Ac).
3. Abajo a la derecha:
   emociones y sensaciones, eventualmente olores y sabores (K).
4. Arriba a la izquierda:
   imágenes visuales recordadas (Vr).
5. Al costado izquierdo:
   s*onidos o palabras* recordadas (Ar).
6. Abajo a la izquierda:
   diálogo interno en forma de palabras (A).

Ejercicio nº 2:

*"*Adoptando la identidad de otra persona"*:*

Mientras que en el ejercicio anterior el comunicador debió permanecer el mayor porcentaje posible de su conciencia o atención dirigida al exterior para observar y escuchar lo más exquisitamente que le fuera posible las conductas de su interlocutor, en esta experiencia deberá estar lo más "dentro de sí mismo" que le resulte factible.

Así, adoptará la identidad o personalidad de otra persona, con los datos que tenga de ella más su intuición.

Los pasos son los siguientes:

1. Elegir un lugar y momento donde no sean interrumpidos;
2. Solicitar permiso a la otra persona para la experiencia;
3. Adoptar la identidad de él/ella y hablar como tal, con sus palabras y gestos típicos, sintiendo hasta su propio cuerpo como si fuera el de su interlocutor, añadiendo a los datos de que se dispone, otros de su propia intuición (Ej.: *"Mi mayor anhelo actual es... Mi potencial reside más en... Lo que temo actualmente es... Las emociones que no demuestro son... lo que más me cuesta aceptar de mí mismo es que...* etc.). Además, pensar mediante el canal que emplee la otra persona. Si ella se expresa en forma visual, nosotros nos "meteremos" en ese modo, formando imágenes, tanto del pasado (evocadas) como del futuro (construidas).

   Si utiliza términos *auditivos*, apelaremos a procesar la información correspondiente mediante sonidos (tonos de voz, ruidos del ambiente, musicales, etc.).

   Y si emite *cenestésicamente* (mostrando emociones o sensaciones con su cuerpo o refiriéndose verbalmente a las mismas), nos conectaremos con nuestras propias vivencias de ese tipo. Esto nos proveerá una gran flexibilidad, usando a voluntad todos estos recursos según la situación, aunque nuestra tendencia sea a predominar en una modalidad determinada.

   Cuando emitamos información hacia la otra persona, lo haremos con dichas modalidades, produciendo, manteniendo y profundizando el *rapport* como si los dos fueran uno.
4. Al terminar, pedir a la otra persona que haga una devolución en cuanto a la coincidencia de lo que Ud. expresó y lo que ella o él sabe y piensa de sí misma.

   Hemos observado dos situaciones frecuentes:

   a) Que el que hable proyecte aspectos propios cuando pretende intuir algo del otro;
   b) Que haya intuido bien pero la otra persona no sea consciente de lo intuido y no lo acepte como propio. Igualmente no tiene sentido insistirle en que lo admita, sólo se generaría resistencia. La mente inconsciente de él/ella considera que su parte consciente no está preparada para aceptarlo.

Sería óptimo que un tercero esté presente en la experiencia y emita sus opiniones sobre todo el proceso. También es realizable en un grupo de psicoterapia o taller vivencial.

Acto seguido, pueden invertirse los roles y repetir todo el proceso.

Para una práctica más plena, es conveniente que la realice con personas de *ambos sexos*, diversas edades y culturas. Para ello, Ud. renunciará momentáneamente a su identidad *(¿Quién soy?).*

Pero existe abundancia de individuos tan rígidos en cuanto a dicha identidad y su marco de referencia interno, que no son capaces de empatizar y emiten como una radio, desde ese interior cristalizado. Cuando logran posiciones de poder (las que suelen buscar, desde luego) se tornan insoportables. En Psiquiatría muchas de ellas son clasificadas como "trastornos límite de la personalidad" (borderline, o al borde del Hospital psiquiátrico Borda).

El ejercicio suele ser muy útil para las *parejas*, que generalmente registran dificultades en su comunicación. En este sentido, es parecido a la técnica de la inversión de roles.

Es que si no podemos *"asumir la mente del otro"* por un rato, ¿cómo entender lo que piensa, siente y necesita?

Se asume la personalidad de pareja por un rato, hablando como creemos que pien-

sa y siente y luego se le pregunta hasta qué punto acertamos.

Luego lo hace la otra persona, repitiéndose los pasos.

Otra gran utilidad surge de hacerlo con lo *hijos.* Aprovechando los recuerdos de nuestra propia infancia, ubicarnos en la edad que tiene un hijo o hija y dirigirnos como si fuéramos él o ella.

Esta intervención es potente y es preferible que se practique antes bajo la dirección o en presencia de un psicoterapeuta o coach formado para el tema, porque podría producir efectos indeseados en la mente de un niño.

Otra práctica muy potente es la de imaginar un diálogo entre *un hijo y nuestro Niño interno de la misma edad,* la cual sirve para asumir y respetar la diferente identidad del hijo o hija.

La tercera variable es asumir la identidad de *otro familiar,* como un padre o hermano y luego cotejar con él/ella hasta qué punto acertamos.

La cuarta es practicarlo en un *contexto educativo o laboral*, desde luego tomando los recaudos necesarios para respetar las necesidades emocionales y de autoestima de los demás.

Finalmente, recomendamos hacerlo tomando como sujeto a *alguien que detestamos o rechazamos intensamente*. Podemos aprender mucho de esto en cuanto a tolerancia, o bien para conectarnos con rasgos propios que no aceptamos (*"La paja en el ojo ajeno").* ¡Pocas cosas molestan más que nuestros propios defectos vistos en otros!

Todas estas observaciones de las conductas verbales y no verbales ajenas nos ayudan a adentrarnos en su mundo interno/marco de referencia, hasta casi "ser uno" con la otra persona.

Es posible que esto sea similar a la experiencia del bebé desde el nacimiento hasta pocos meses de vida, con su madre, donde la identidad de ambos confluye. O tal vez, fantaseando, hasta la etapa del feto, donde realmente éste y la madre son un solo organismo.

Pero es recomendable señalar que esta identificación puede arrojar algún grado de riesgo cuando alguna alteración interna de la otra persona coincide con un problema nuestro similar. Por ejemplo, cuando coincide una tendencia genética a sufrir determinada enfermedad, o al coincidir algún trauma del pasado con otro propio no resuelto. En estos casos conviene la supervisión de un psicoterapeuta experto y que conozca y maneje el material descrito en este trabajo.

Las Tres Posiciones Perceptivas (Ready y Burton, 2004):

NOTA: No confundirlas con las Posiciones Existenciales del Análisis Transaccional.

Las personas exitosas son capaces de percibir el mundo de diferentes formas, logrando información más amplia y confiable sobre la actual. La información es esencial en la vida, porque decidimos y actuamos en base a ella. También nos ayuda a construir el rapport, al entender mejor los "mapas" ajenos del mundo.

Las Posiciones Perceptuales son como puntos de vista para interpretar los datos desde distintos puntos de vista, y serían las siguientes:

1. *Primera Perspectiva:* es la propia natural, abarcando lo que uno mismo piensa, ve, oye, toca, huele, siente y por ende, dice y hace. Es la primera persona del verbo, YO. Puede representar potencia y convicción, cuando nos mantenemos firmes en nuestras convicciones y valores a pesar de la oposición externa, como en el caso de grandes precursores (Gandhi, Copérnico, Darwin, Picasso, el mismo Berne), o bien, altamente cerrada o egoísta.

Al mantenerse alguien centrado en sus propias ideas y necesidades sin considerar las de los demás, en su aspecto favorable, coincide con el dictum filosófico, *"Nosce te ipsum-Conócete a ti mismo".*

2. *Segunda Perspectiva*: corresponde a la que ya explicamos más arriba: ubicarse en la mente/cuerpo de otros, intuyendo o captando lo que piensan, oyen, sienten, entendiendo así *sus* actitudes y requerimientos. Es la segunda persona del verbo, TÚ o VOS o UD.

   Existen dos formas: la *emocional* (percibir qué está *sintiendo* el otro) y la *cognitiva* (captar sus pensamientos, ideas, creencias y diálogos internos).

   Las madres efectivas (generalmente aquellas cuyas propias madres lo fueron con ellas), captan rápidamente esto al criar a sus bebés aunque estos no hablen. Es posible que los cuadros de autismo se deban a estas dificultades de comunicación no verbal, aunque se atribuyan a causas genéticas. No conocemos ninguna investigación en la cual un observador con formación específica estuvo observando cómo criaron a sus bebés madres de personas actualmente autistas, pero tampoco nos proponemos culpar a las mismas por tales posibles limitaciones.

   Además de las madres eficaces, los vendedores de coches usados, muchos políticos y los grandes terapeutas cuentan con esta habilidad comunicacional; pero todos pueden adquirirla con la práctica.

   Y que se ubiquen dentro de la piel o los zapatos de alguien no significa que acepten sus puntos de vista, sino, solamente, que los comprenden.

   En sus variantes inadecuadas, es usada para manipular o estafar a crédulos, o bien se da cuando dependemos en exceso de las opiniones y valores de los demás.

3. *Tercera Perspectiva:* es como la de un observador externo, que ve y oye una película en la cual él o ella interactúa con otros, ubicándose alternativamente en la Primera (YO) y la segunda (TÚ, UDS.), pero de una forma objetiva y madura. Es la tercera persona del verbo, ÉL o ELLOS. También, al escuchar una grabación de un diálogo nuestro. Algunos no reconocen su voz o forma de expresarse como algo propio. En este caso existe una notable divergencia entre la conducta que se emite y la identidad (ver Niveles Lógicos en Kertész, Atalaya, Kertész, 2010).

   En su vertiente negativa, se percibe el mundo como desde detrás de un vidrio, sin compromiso personal ni participación.

   Pero quienes dominan las tres Perspectivas cuentan con probabilidades mucho mayores de disfrutar una vida plena. En el Siglo XXI, las habilidades sociales (social skills) sin duda representan los recursos más importantes para el éxito.

   Por ello, para contribuir a dicha capacitación, proponemos el siguiente ejercicio.

Ejercicio nº 3:

Alternando las tres Posiciones Perceptivas (esta experiencia repite en parte al Ejercicio nº 2, en cuanto a la identificación con otro individuo).

Simplemente, consiste en elegir un problema o un objetivo, y pasar por las tres Perspectivas, generando así la mejor información posible para luego aplicarla a la decisión y acción a adoptar. Adicionalmente,

recomendamos en los casos en que sea conveniente, pedir a otros interlocutores que comparen su reporte sobre el mismo tema y luego se comparta.

La finalidad más importante del Ejercicio es lograr la *alineación (concordancia) de las tres Perspectivas en cuanto al mismo aspecto u objetivo.*

Problema u objetivo	*1ª. Posición Perceptiva; YO*	2º Posición Perceptiva (TÚ, UDS.)	3ª Posición Perceptiva (OBSERVADOR EXTERNO DE LOS INTERCAMBIOS)

2. Reflejo, acompasamiento, paráfrasis, feedback (SINTONIZAR)

Objetivo principal: establecer rapport (relación de confianza, compenetración, especialmente entre las mentes inconscientes) y lograr el SÍ repetidamente

El Sí indica la confirmación de la otra persona en cuanto a haber sido comprendida.

En esta etapa emitimos nuestras respuestas a los estímulos del emisor.

Los tres procedimientos a emplear son:

a) Reflejo: "devolución de lo visto (canal visual) en cuanto a las conductas no verbales del emisor". Para dicha devolución, utilizamos nuestro propio lenguaje corporal, imitando en parte las expresiones faciales, gestos, movimientos observados, etc. Cuando la otra persona cruza las piernas, cruzamos las nuestras, sin hacerlo exactamente igual: si se echa para atrás, lo replicamos y así sucesivamente.

Esto debe hacerse *con moderación*. Discrepamos con algunos exponentes de la escuela de Programación Neurolingüística, que recomiendan una excesiva imitación de los comportamientos físicos, que puede hasta generar rechazo si la otra persona se percata de ello.

El reflejo se justifica porque todo lo similar o familiar tiende a inducir confianza, favoreciendo el rapport. Por ejemplo, para hablar con niños pequeños es conveniente ubicarnos a su misma altura; para jugar, sentarse en el piso con ellos, etc.

Es también importante el manejo de la distancia social, acorde a las distintas culturas y contextos.

En los países latinos suele existir mayor acercamiento que en Japón. En un seminario vivencial la gente se toca más que en una reunión entre diplomáticos.

b) Acompasamiento: "Seguir el compás de lo escuchado". Así, adaptaremos nuestro lenguaje verbal: fraseo, tonos de voz, vocabulario, conceptos, a las verbalizaciones y al marco de referencia del emisor. Pero además, pensaremos en el mismo canal, sea visual, auditivo, digital/lingüístico, cenestésico, olfativo o gustativo. Esto

requiere mucha práctica, pero vale la pena por los resultados que nos brindará. Además expande el uso de estos canales propios para procesar cualquier tema, al margen de que nos comuniquemos o no con alguien.

Por ejemplo, si el otro usa un lenguaje simple, responderemos de esa manera. Si emplea metáforas futbolísticas, las "acompasaremos" (siempre que sepamos lo suficiente de fútbol).

Reiteramos que esta devolución debe ajustarse al canal o sistema de representación empleado por el emisor.

Reiteramos ejemplos para fijarlo mejor, dado que es algo "antinatural" hasta que se hace automático, como lo lograba el famoso hipnoterapeuta Milton Erickson.

Ejemplos: Intercambio sobre el volumen de ventas de una empresa.

1. Si se comunicó con palabras "abstractas" o digitales, responder de la misma manera:

   Estímulo: "Las ventas bajaron un 27% en este cuatrimestre"

   Nuestra respuesta; "De modo que estamos casi un tercio por debajo del anterior".
2. Si lo hizo en términos "visuales", contestar en la misma forma:
   - "Se ensombreció el panorama de las ventas, no las veo bien este cuatrimestre";
   - "Su imagen de las ventas no es brillante. ¿Ve alguna luz para aumentarlas en el futuro próximo?".
3. Si en términos "auditivos":
   - "Me suena mal el reporte de ventas que escuché ayer del gerente del sector. Oiga esto: ¡Un 27% por debajo del cuatrimestre anterior!" (Con un tono de voz ansioso);
   - "Lo escucho, pero habría que oír otras campanas sobre las posibles causas".
4. Si "cenestésico" (emociones y sensaciones físicas):
   - "Estamos sintiendo el peso de la crisis (con expresión facial angustiada).Las ventas no caminan";
   - "Sí, siento lo mismo, tenemos que movilizar nuestras energías para resolverlo".

Es también fundamental percibir y responder a las emociones que exprese el emisor, sea en forma consciente o no consciente. Tal vez no se dé cuenta de que manifiesta cierta tristeza, pero si la notamos podemos "acompasarla" diciéndole: *"Observo tristeza en sus ojos..."* o bien, *"Muchas personas sentirían tristeza ante lo que contó".*

Si su timbre de voz es de enojo, una devolución posible sería: *"Esto le produce bastante rabia, ¿no?"*, con un timbre nuestro similar pero más leve.

Cuando el emisor busca directamente la aceptación de algún sentimiento, es esencial demostrarle que él mismo fue captado por nosotros, aunque acorde al Análisis Transaccional, algunos tipos de emociones inauténticas, sustituyen a otras subyacentes, auténticas y deben ser diferenciadas.

A las sustitutivas las llamamos "parásitas" o *"rebusques" (rackets* en inglés). Y no es conveniente reforzar emociones como la depresión, falsa rabia, falsa alegría, etc. sino apuntar a las que subyacen para ayudar a su libre expresión.

Ejemplos frecuentes:

Emoción sustitutiva o inauténtica (fue aprendida en la infancia)	Emoción auténtica subyacente (fue ignorada o sancionada en la infancia)
Tristeza, depresión	Rabia
Alegría	Miedo / tristeza
Rabia	Tristeza
Culpa	Rabia

La tristeza o la rabia auténtica, así como el miedo, el afecto y la alegría necesitan ser aceptadas.

Las emociones son habitualmente sociales, generadas para ser compartidas con otros seres humanos. El lenguaje (digital, abstracto) data de no más de 50 a 200.000 años, Antes la comunicación era no verbal (analógica) en base a gestos y sonidos, transmitiendo los sentimientos. Y esto continúa en el presente, en especial en el caso de niños pequeños, momentos de intimidad o sufrimiento.

"La emoción expresada que no es aceptada, vuelve derrotada y es somatizada... o actuada" (Kertész, 2006).

Al notar que su sentimiento fue aceptado, el emisor se siente en sintonía con su interlocutor y cuando se trata de emociones displacenteras como el miedo, rabia o tristeza se produce alivio, aunque la situación no se haya resuelto. Esto explica el propósito emocional de los velorios.

Debemos diferenciar cuando somos parte de la situación o bien "espectadores" externos a la misma, como en el caso de un amigo al cual se le cuenta un problema, o un abogado, asesor o psicoterapeuta.

Por ejemplo, si el enojo es dirigido a nosotros por nuestro cónyuge y producido por alguna conducta que hayamos emitido, o cuando somos parte de un proceso de duelo compartido, es más difícil mantenernos en una actitud racional o protectora.

El acompasamiento de las emociones es fundamental para el logro del rapport en cualquier rol, si bien lamentablemente es una habilidad interpersonal que relativamente pocos poseen.

c) *Paráfrasis:* "es la devolución en otras palabras de lo escuchado".

Así se evita "repetir como un loro" y se demuestra interés y respeto por el otro mediante la comprensión del mensaje. Una vez que se domina este recurso, se pueden introducir hábilmente pequeñas modificaciones, como sugestiones encubiertas (habitual en Erickson) y también eliminarse palabras poco conducentes o que mantengan un conflicto.

No todos están entrenados para esta "traducción libre" inmediata, pero resulta de gran utilidad para la comunicación y con la práctica llega a volverse automática. Es un componente de la Inteligencia Verbal/Lingüística, descripta por Howard Gardner en su modelo de las Inteligencias Múltiples (Gardner, 1999).

Estos tres recursos (reflejo, acompasamiento, paráfrasis) posibilitan y fortalecen el establecimiento del *rapport* (confianza mutua, funcionar en la "misma onda", armonía interpersonal...como si los dos fueran uno.... volviendo a lo que ocurre entre un bebé y su mamá cuando se miran a los ojos... o en la intimidad entre dos personas que se aman.

Ejemplos:

- *"*¡No soporto que mi marido se olvide siempre de cumplir lo que me promete! ¡Desde que nos casamos, siempre es lo mismo!"
- Paráfrasis: "Así que le agradaría que él cumpla los compromisos que asuma con Ud." (sugerencia encubierta: que le pida al esposo que en lo sucesivo ejecute lo prometido, en vez de criticar lo que no hizo hasta ahora, con lo cual no hace más que reforzar los incumplimientos de él).
- "En nuestro negocio todos hacen de todo, es un caos" (riéndose)
- Paráfrasis: "¿No poseen aún un organigrama y descripción de funciones, no?" (Sugerencia encubierta: que se generen esos procedimientos).

Esta segunda etapa es la del Output (emisión de mensajes) y Feedback (devolución de información sobre lo recibido).

d) *Redefinición* (reframing)

Consiste en formular en términos más convenientes a la definición de

una situación, apuntando a una posible solución, a reforzar el rapport e invitar al interlocutor a ubicarse en la Posición Existencial "Yo estoy bien, Tú estás bien", valorándose a sí mismo y a los demás.

Ejemplos:

– "Cuando participo en un grupo, no hablo casi nada".
– "Así que Ud. es un observador muy dedicado".
– "Cuando mis hijos se pelean les pego a los dos".
– "¿Lo que desea es que se lleven mejor, verdad? ¿Logró que dejen de pelearse así?".
– "No, cada vez peor".
– "Bueno, entonces aprendió que sin perder su intención positiva, podríamos buscar otras opciones. ¿Qué opina en cuanto a enseñarles a comunicarse mejor y resolver conflictos hablando?".

Ya hace miles de años, el esclavo/filósofo griego Epícteto dijo: "No es el evento sino cómo lo percibes lo que importa". Nadie puede actuar sobre los eventos o datos en sí, sino en su percepción y representación mental de los mismos.

Un mismo estímulo producirá diferentes respuestas en distintas personas, dependiendo de cómo lo definan acorde a su marco de referencia interno. El mismo está compuesto de ideas, creencias, imágenes visuales, sonidos, olores, sabores, emociones y sensaciones físicas.

Ejemplos: se le pregunta a un grupo de estudiantes universitarios de 2º año "qué significa un examen para ellos":

1. "Una noche sin dormir y angustia";
2. "La necesidad de estudiar antes";
3. "Vomitar";
4. "Un desafío interesante".

Pero en todas estas 5 etapas o Pilares la primera, de Observación, está vigente todo el tiempo para mantener el contacto aquí-y-ahora con el interlocutor e ir monitoreando sus reacciones a nuestros mensajes.

Y si deseamos proponer algún cambio (influenciar, liderar), mediante los pasos que siguen o excepcionalmente sugerirlo directamente, *debemos tener en cuenta la regla:* "*Acompase/refleje primero, lidere/influencie después".*

Una vez que el interlocutor se siente comprendido, interpretado, es más probable que acepte sugerencias para modificar sus actitudes, conocimientos o comportamientos. Frecuentemente, esta devolución corresponde al Estado Actual de alguna situación o problema a resolver.

Nuestra experiencia profesional e intuición indica que cuando se produce un *rapport* efectivo, el interlocutor percibe como si él/ella y el otro fueran uno solo, una fusión.

Posiblemente, reviviendo la comunicación del bebé con la madre en el primer año de vida, cuando aun la criatura no poseía un "yo" propio, estando en simbiosis con su mamá o algún reemplazante.

Algunas observaciones sobre el rapport:

Como lo mencionamos, "consiste en una conexión positiva entre Ud. y otra persona o Ud. y un grupo".

El máximo grado de rapport posible entre dos seres humanos es el existente entre la madre embarazada y su bebé dentro de su útero, quienes se comunican en forma bioquímica pero también mediante sonidos, movimiento y ritmos. Cuando alguien se mece, posiblemente retorna a su estado de feto en contacto con los movimientos del vientre materno al moverse.

El *primer aspecto* a tener en cuenta para el logro del rapport es la *flexibilidad:*

Ajustarnos a las diferentes personalidades en sus diferentes momentos o estados.

Por ejemplo, *si* demostramos un interés genuino a una persona reservada o tímida, lo cual nos transmite con la posición de su cabeza, mirando hacia abajo, y con los brazos cruzados, no lo obtendremos. Tal vez en otro momento sí... *si* antes respetamos su distancia.

Y si contamos intimidades a un individuo desconfiando, posiblemente generemos burla o cinismo.

El *segundo* "secreto" para el rapport consiste en que no es algo "natural" sino una habilidad aprendible y perfeccionable. Desde luego, que una excelente comunicación con las figuras parentales en la infancia lo favorece, pero aun así es perfeccionable.

Al comienzo requiere prestar atención consciente a todos los factores descriptos más arriba en cuanto a conductas verbales y no verbales del interlocutor, así como a tener en cuenta sus antecedentes y la experiencia vivida con esa persona. Gradualmente se torna inconsciente y automático, enriqueciendo significativamente nuestro éxito social. Es como cuando un pianista de jazz primero estudia las escalas y luego improvisa desde su mente inconsciente, o cuando alguien maneja un automóvil sin pensarlo siquiera.

Recordemos que todo lo que el otro hace o no hace es un *mensaje* para nosotros; cambios pequeños en el rostro, pupilas, postura, tono muscular o de voz, el nivel de abstracción en el lenguaje, los temas que eligen.

Ud. puede percibir sutilmente una emoción que surge, como la tristeza por un descenso de las comisuras de los labios, y si resulta oportuno, "aumentarla" para el emisor: *"¿Y eso le produce cierta emoción, no?".* O lo que dijimos o hicimos evoca rabia en la mirada. La respuesta posible propia podría ser *"Tal vez le molestó algo que dije...".* Posiblemente lo que más construye un profundo rapport es la comunicación de mente inconsciente a mente inconsciente entre ambos actores.

El tercer aspecto es que equivale también a un "estado" (el conjunto de pensamientos, imágenes, emociones, sensaciones y conductas en un momento dado) propio, similar al del interlocutor.

Esto puede implicar en algunos casos cierto riesgo, si nos identificamos muy profunda e inconscientemente con algún estado del otro que evoca algún aspecto riesgoso y no resuelto de nuestra historia personal. Pero *por ejemplo*, un psicoterapeuta bien entrenado percibirá algún signo de alarma en su inconsciente, que le impulsará a salir de dicho *"estado"* para resolverlo en un momento más oportuno (tendencia a broncoespasmo, rabia intensa, etc.).

Los supuestos videntes, chamanes y otros supuestos poseedores de poderes simplemente manejan con gran habilidad estas técnicas, que todos podemos perfeccionar pero siempre respetando la ética y la fundamentación científica.

Algunas prácticas, como generarnos un estado determinado mientras nos miramos en el espejo y nos hablamos, observando nuestras expresiones, o lo grabamos en video para luego, o bien atender a grabaciones de audio o video de encuentros con otros, nos pueden resultar útiles para desarrollar estas competencias fuera de la propia base de datos consciente e inconsciente.

3. Formular preguntas (PREGUNTAR)

Objetivos principales: obtener información del emisor; invitarle a activar su mente consciente e inconsciente y producir cambios, los cambios deseados.

Este procedimiento fue empleado por Sócrates hace miles de años, como un método "mayéutico", similar al proceso de parto, para movilizar información que el sujeto ya poseía pero sin saber que lo sabía y además con el fin entrenarlo para pensar y utilizar sus conocimientos, pero también buscarlos.

La *formulación de las preguntas*, además, tiende a dirigir y orientar en qué piensa y qué imagina y siente el interlocutor. Así, el que pregunta tiene hasta cierto punto el control de la comunicación. Pero siempre es necesario tener en cuenta cuál es nuestro objetivo, a medida que vamos formulando la secuencia de preguntas. Y ajustarlas, si corresponde, a los resultados que vamos observando en nuestro interlocutor.

Si se pretende imponer alguna conducta o cambiar alguna creencia (Pecado Capital no. 2: Ordenar) casi siempre se produce resistencia y pérdida del rapport.

Los comportamientos son precedidos por pensamientos e imágenes, y si, por ejemplo, no se reemplaza alguna creencia influyente previamente al cambio de conducta el individuo seguirá igual.

Ejemplo: "Tienes que presentarte a esa entrevista de trabajo, no pienso seguir manteniéndote";

– Hijo: *"Sí, pero no me animo, mi curriculum es insuficiente, etc., etc.".*

Ante esta resistencia convendría que el papá le pregunte:

– Padre: *"Qué estás pensando sobre esa entrevista, o qué imagen te formás de la misma?";*

– Hijo: *"Y, como me lo dijeron Uds. tantas veces, que no sirvo para nada. ¿Y la imagen?... que se ríen de mí y me echan".*

En cambio, si las preguntas dirigen al interrogado hasta el origen de una creencia disfuncional, donde una respuesta lleva a la otra más anterior o profunda, es posible que decida modificar dicha creencia, ejecutando una redecisión.

*Se pueden formular en forma de secuencia. A*l ser respondida una, se continúa con otra que prosigue el tema o lo profundiza, hasta llegar a la conclusión final deseada: la redecisión de la creencia, que en su momento fue una decisión sobre la experiencia vivida. Este procedimiento se parece hasta cierto punto o es una versión benévola de un interrogatorio policial o de la Inquisición.

1 → 2 → 3 → Conclusión y redecisión

Ejemplo de una entrevista de un psicólogo infanto-juvenil con una madre que consulta por trastornos de conducta de su hijo de 8 años:

– Madre: "¡Mi hijo es insoportable! ¡No sé cómo salió así! Me hace salir de mis casillas y pegarle, pero no hay caso de que obedezca. No me estudia, no me come...";

– Acompasamiento: "De modo que el niño tiene conductas rebeldes, que le producen a Ud. mucho enojo";

– Madre: "¡¡Y claro!! (¡Equivale a un Sí!) Cualquiera perdería el control, ¡quisiera verlo a Ud. en mi lugar!";

Pregunta 1: "Pero aun así, Ud. lo quiere ¿no?" (Se ignoran partes de la frase que no son conducentes);

Madre: "¡Claro! ¡¡Qué pregunta!! ¡Todas las madres quieren a sus hijos!".

Pregunta 2: "Y sin duda, Ud. quiere lo mejor para él ¿no?" (Pasa del afecto que ella dice sentir a modificación de futuras conductas del hijo);

Madre: "¡Desde luego!" (Se lograron dos Síes, lo cual favorece al rapport aun en un caso aparentemente difícil como éste).

Pregunta 3: "Y entonces, ¿cuáles serían las conductas que quisiera que tenga el niño?" (La invita a pensar en conductas específicas en vez de afirmar que es insoportable);

– Madre: "Es obvio, que se porte bien, que me obedezca".

– Acompasamiento combinado con Pregunta:"Desea que obedezca y además, haciendo cosas que le convienen a él también ¿no es así?" (Extiende el vínculo desde la mera obediencia hacia nuevos comportamientos funcionales del hijo);

– Madre: "Sí, (el tercer Si obtenido) me preocupa que no coma, que esté siempre rebelde" (llora). Se evidencia su temor a la muerte del hijo por inanición, tal vez ligado con su propia agresividad hacia él).

Acompasamiento combinado con Preguntas, con un tono protector: "Me doy cuenta de que esta situación la preocupa mucho y la entristece y que desea que el niño esté bien. ¡Tiene derecho a disfrutar su maternidad en vez de sufrirla! ¿Está de acuerdo en que busquemos juntos algunas nuevas opciones para lograrlo?".

También pueden intercalarse sugerencias "ocultas" en las preguntas, dirigidas a la mente inconciente de la otra persona, o "dobles vínculos" donde la única salida es la conducta esperada.

Ejemplo: – La madre al hijo: "¿Vas a hacer las tareas del colegio ahora o después de tomar la merienda?" Implicancia: que va a hacer las tareas dentro de ese lapso de tiempo y que además tomará su merienda.

Erickson soslayaba las resistencias al cambio evitando las directivas para cambiar el qué (las conductas indeseadas del cliente), indicando en cambio dónde, cuándo, cómo, con quién, en qué lugar, etc., emitir dicha conducta.

Este tercer "Pilar" ser refiere habitualmente al Estado Deseado que queremos generar en nuestro interlocutor, aunque desde luego existen muchas otras técnicas de cambio cognitivo a emplear (Kertész, 2012).

4. Dar "caricias positivas" (ACARICIAR, reforzar)

Objetivos principales: Cargar la "batería biológica" del interlocutor e invitarlo a reforzar su autoestima.

En la jerga del Análisis Transaccional, las caricias son "mensajes de un ser vivo a otro que reconocen la existencia de éste". Pueden ser físicas, verbales, gestuales o escritas, agradables o desagradables, incondicionales (por existir) o condicionales (por hacer o decir algo). Tienen que ver con la supervivencia misma en el caso de los bebés, por la estimulación psicofísica que representan una caricia.

En etapas posteriores del desarrollo las caricias son en gran parte reemplazadas por expresiones a distancia, tales como palabras, gestos o en la era actual, emails. Estas últimas "caricias electrónicas" son manifestación de la era de la informática y especialmente en el caso de los adolescentes, atestiguan la imperiosa necesidad de estos refuerzos sociales.

Su intercambio auténtico y libre es parte indispensable de una buena salud social y constituyen también parte de la Inteligencia Interpersonal, mal llamada "emocional" (Gardner, Howard, 1999).

Invitan a generar y acrecentar la autoestima, lo cual refuerza el rapport.

5. Brindar información (INFORMAR)

Objetivo principal: Proveer datos útiles y confiables sobre sí mismo, la relación, otras personas y el mundo en general, como base para la toma de decisiones.

Uno de los tipos de información ofrecida es la referente a la "autocrítica", reconocimiento de errores propios, pero sin reducir nuestra autoestima.

Provee elementos en forma impersonal y racional que pueden ayudar al interlocutor para aclarar situaciones, resolver problemas y adoptar las mejores decisiones posibles. Su utilidad puede contribuir también a mantener e incrementar el *rapport*.

Son combinables con otros factores de la comunicación efectiva. Por ejemplo, con las caricias: "Por esa dedicación que Ud. brinda a su empresa, posiblemente le interese saber que...".

Para terminar con los 5 Pilares, daremos un ejemplo de combinaciones de los mismos:

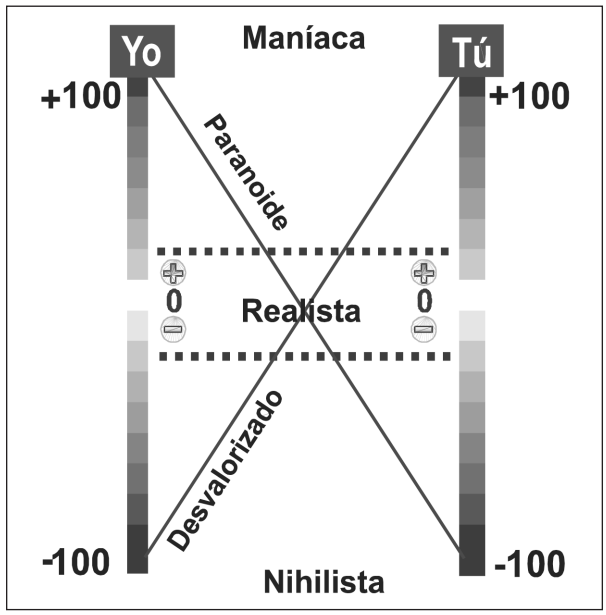
"Dada su preocupación por esta intervención quirúrgica (Acompasa la idea y la emoción de temor), tal vez le resulte útil saber que el riesgo de complicaciones severas es de 1 sobre 10.000, y que el Dr. X posee una gran experiencia (brinda Información útil). Ud. merece cuidar su salud y confío en que adoptará la mejor decisión a su alcance" (da Caricias).

Reiteramos que mientras se emiten estos mensajes es necesario mantener la Observación, escucha activa y empatía para monitorear en cada instante las reacciones (feedback verbal y no verbal) del interlocutor. Es como una línea de base constante.

Y en la práctica se pueden combinar cualquiera de los cinco "Pilares" con las "Posiciones Existenciales" del Análisis Transaccional.

Eric Berne, creador del Análisis Transaccional (Berne, 1964, 1974) propuso el concepto de las Posiciones Existenciales, que describen *"cómo me percibo y cómo percibo a los demás en relación a mí"*, estableciendo 4 Posiciones posibles, que fueron ampliadas por Kertész et al., (2003) a 5, añadiendo la Posición Maníaca:

Posición Existencial



1. *Posición Realista*: considera los aspectos positivos y negativos de sí mismo y de los demás. Es esencial para la comunicación efectiva.
2. *Maníaca*: exagera lo positivo de ambos y descalifica lo negativo.
3. *Paranoide*: exagera lo positivo de sí mismo y lo negativo de los demás.
4. *Desvalorizada*; opuesta a la Paranoide.
5. *Nihilista*: sólo toma en cuenta lo negativo de ambos y los exagera.

Las fallas más frecuentes al querer aplicar los "5 Pilares":

1. *Observación, empatía (y ponerse en el lugar del otro):*
   – Requiere el mayor porcentaje posible de atención hacia el exterior (lo que emite la otra persona). Si en esta etapa la dirigimos hacia dentro de nosotros consciente o inconscientemente, perderemos el contacto y el otro lo notará.
2. *Reflejo, acompasamiento:*
   – Falta de alguna observación en la fase anterior, como por ejemplo, que se nos escape alguna incongruencia en la conducta (el otro dice sí pero mueve la cabeza de lado a lado, o emite un tono dudoso, o valora algo y baja la comisura de los labios, etc.
   – Nuestro mensaje verbal no es acompañado por lo no verbal que correspondería (incongruencia).
   – La devolución que hacemos no corresponde al marco de referencia del interlocutor sino al Nuestro.

3. *Preguntas*:
   – No siguen una secuencia acorde al objetivo fijado inicialmente, que vaya develando la información que buscamos, sino que se desvían a otros temas.
   – Descalificamos alguna resistencia notable en forma verbal o no verbal, producida por una pregunta nuestra y seguimos inquiriendo en lugar de reconocer el error, que el otro indicará en forma verbal o no verbal.
4. *Dar caricias positivas:*
   – Darlas fuera del contexto en que estamos intercambiando (ejemplo: estamos hablando del rol de estudio y elogiamos el aspecto físico).
   – No tomar en cuenta el marco de referencia del interlocutor (a un directivo con una personalidad cerrada y rígida se le insiste en su potencial para la intimidad).
5. *Brindar información:*
   – Hacerlo en forma condescendiente *("Yo estoy bien, sé más, Tú estás mal, no sabes").*

     Proveer información implica que el otro no la posee y debe ser hecho de una forma modesta, evitando términos que el otro desconozca, en lo posible.
   – Formular frases largas para darla, lo cual provoca pérdida del *rapport*.
   – Hacerlo mientras el otro siente emociones o sensaciones físicas intensas (está funcionando con su Niño interior), en lugar de reflejar dichos sentimientos o sensaciones.

Las perturbaciones de la comunicación se producen estando el emisor y/o receptor en Posiciones Existenciales inadecuadas.

Pasaremos ahora a las 5 alteraciones más frecuentes de las comunicaciones humanas, que hemos denominado, por los trastornos y sufrimientos que producen, como "las 5 Distorsiones":

2.2. Las 5 "distorsiones" de la comunicación

También, sugeriremos en el texto las opciones de reemplazo de las mismas.

1. Criticar, reprochar

Objetivo principal: Aparentemente, castigar alguna conducta y prevenir que se repita, pero el resultado en general es la reducción de la autoestima del receptor y el deterioro de la relación**.**

Constituye una caricia negativa, condicional, porque se refiere a algún comportamiento ya emitido, que no puede retrotraerse. Pero en ocasiones, la misma es incondicional ("¡Por qué eres tan petiso!").

Lo adecuado ante algún error u otro comportamiento inadecuado, es proponer cómo hacerlo mejor en el futuro, lo cual constituye una caricia correctiva en vez de negativa. Y siempre debemos referirnos a una conducta (lo que se hace o dice) y no a la persona como tal diciendo que ella es algo negativa (perezosa, tonta, mala). Si lo *es,* no puede cambiar. Por ejemplo, nadie *es* gordo; sí que lo *está* mientras no modifique su dieta o su adhesión al ejercicio físico. Pero sí se *es* petiso (bajo), lo cual no es negativo por sí.

Un frecuente *ejemplo familiar*: un niño de 3 años tira sin querer una copa al suelo, la cual se rompe y él mira azorado a sus padres:

Crítica (caricia negativa inadecuada condicional): "¡¡Torpe!! ¡¡Inútil! ¡Otra vez rompiendo las cosas! ¡¡¡No se puede comer contigo en la mesa!!!"

Corrección: "Querido, se te cayó sin querer, hay que poner las copas más adelante en la mesa así no las tirarás con la manita" (y le muestra cómo hacerlo).

Por otra parte, a veces *conductas que son apropiadas son atacadas,* acorde a los prejuicios o conveniencias del emisor. *Por ejemplo*, el buen humor, la sensualidad, el pensamiento independiente o la creatividad.

O bien se imparten *críticas sobre características que la persona no puede modificar*, como el sexo, la estatura o la raza (caricias negativas incondicionales).

Estos mensajes se graban en la infancia y quedan luego como diálogos internos desvalorizantes, que son dirigidos contra sí mismo o bien contra otros.

Se estima que en las familias se dan tres veces más críticas que elogios, con las consiguientes consecuencias. Y los trastornos de comunicación y del intercambio de caricias positivas subyacen en la mayoría de las historias familiares de los adictos.

2. Dar órdenes:

Objetivo principal: Que se ejecute la voluntad del que ordena.

No se tienen en cuenta las creencias, emociones o deseos de la otra persona o bien, su capacidad para cumplir lo ordenado.

Se emplea el modo "imperativo" del verbo (*"Hacé... Llevá... Dejá de... Tenés que..."). Es preferible en general inquirir primero si el otro está dispuesto o preparado para hacer lo que se le pretende indicar u ordenar.

En el caso particular de indicaciones a subordinados o a hijos menores, recomendamos pedir en forma amable que las cumplan: *"Podría llevarme esto a..."; "¿Cuándo estima que tendrá listo el informe?", "¿Me ayudás a sacar la mesa?".*

3. Imponer ideas propias, discrepar:

Objetivo principal: Presentar la propia opinión como si fuera la única correcta.

Lo apropiado es explicitar nuestra opinión como una de las alternativas posibles, respetando las ajenas. Esto no implica someternos. Seguiremos pensando lo mismo y haciéndolo respetar, pero también respetando las divergencias. ¡Esto suele dificultarse en el caso de creencias intensas, como en política, religión... o fútbol!

Hasta el momento en una muestra de unas 50 parejas hemos observado que este "pecado" es el motivo de incomunicación más frecuente, seguido por el de c*riticar*, pero hacen falta muchos más casos para generalizar estos hallazgos.

Aquí puede resultar apropiado delimitar tres tipos de creencias u opiniones:

1. *Científicas*: se demuestran con datos objetivos, aunque siempre se avanza en las investigaciones
2. *Religiosas:* se creen o no se creen.
3. *Artísticas, estéticas:* gustan, o gustan en diversas medidas, aunque existen criterios de calidad.

Como diría Alfred Korzybski (1994), uno de los representantes de la semántica general: *"el mapa no es el territorio"*. El "territorio" es el mundo exterior al sujeto, los objetos, la realidad. El "mapa" es la representación interna de estos datos, que nunca corresponde exactamente con los mismos. Esto es estudiado por la rama de la Filosofía que se refiere a la posibilidad del conocimiento, la Epistemología, así como la Gnoseología.

La secuencia de la incorporación de información desde el exterior es la siguiente:

1. *Datos externos.*
2. Captación por los 5 sentidos (vista, oído, tacto, olfato, gusto).
3. *Selección de lo que se incorpora o percibe,* acorde a los valores, las creencias e intereses del momento del sujeto, mediante tres tipos de "filtros": a) *Distorsión*: alteración de algunas de las características de los datos para que "encajen" en el marco de referencia personal. b) *Omisión*: (se toman los datos que correspondan a dichos criterios, el resto pasa a la mente inconsciente o directamente "queda fuera". c) *Generalización*: el caso o los casos percibidos se aplican a otros similares aunque realmente no sean pertinentes (esto se explica más abajo como uno de los "Pecados Capitales".

4. *Re-presentación interna de la información*: se lleva a cabo a través de los 5 sentidos y además con emociones y conceptos (palabras).

Todo esto forma el "mapa interno", o "marco de referencia" o como lo propuso Enrique Pichón Riviére, el "ECRO": esquema conceptual, referencial y operativo.

Cuando los "mapas" internos no coinciden, suele creerse erróneamente que el propio es el que refleja fielmente la realidad (lo cual no puede ocurrir nunca por lo explicado más arriba), y el de la otra persona es erróneo. Entonces se pretende imponerlo o convencer al otro de su error.

Acorde al Análisis Transaccional, esto conduce a "discusiones" y "Juegos Psicológicos" como *Alboroto* (sólo verbal o posiblemente físico), o *Tribunales.* Aquí se reclama a un tercero que dictamine quién tiene la razón (el "mapa" fidedigno). Pero el que toma el rol de juez sólo aplicará a su vez su propio "mapa". Si éste coincide con el de la persona A, dirá que ésta posee el "mapa" adecuado, o bien lo hará con el otro contrincante.

En realidad, los conflictos se resuelven de a dos, comparando sus "mapas" y aceptando los filtros que los produjeron (Distorsión, Omisión, Generalización) hasta encontrar coincidencias en un "mapa" por lo menos parcialmente compartido. Lo cual requiere el Pilar 1 de la Comunicación Efectiva: ubicarse en los zapatos del otro, aunque le queden chicos por un rato.

Tener en cuenta: Cuando los Mapas internos coinciden, aunque sea en parte, los que se comunican están aquí-y-ahora... y viceversa. Cuando los interlocutores están aquí-y-ahora, sus Mapas internos coinciden por lo menos en una parte, la que regula los intercambios.

Estos *mecanismos* están estrechamente vinculados con los *Valores* (los conceptos que nos "mueven" a emplear nuestros recursos como Tiempo, Información, lo Material, Energía y motivación, y la Gente con la cual contamos).

Los Valores poseen una jerarquía de importancia. Los más altos dominan a los menos significativos. Cuanto más abstractos (ej., Autonomía) más arriba suelen ubicarse en nuestra "escalera" interior. Los ubicados más abajo suelen ser los medios para cumplir a los más altos (en el caso anterior, Seguridad económica, más concreto y verificable que "Autonomía", puede ayudar a satisfacer a esta última.

Los Valores se incorporan principalmente en la infancia, mayormente en forma inconsciente, en base a las influencias de las figuras parentales. Más por lo que hacen que por lo que dicen.

Pero en la adolescencia también los pares inducen a incorporar sus Valores, más que nada para ser aceptados en el grupo (como ejemplo, las adicciones a drogas, la irresponsabilidad para la disciplina y el estudio o la delincuencia).

¿Pueden modificarse los Valores, tanto en sí mismos como en cuanto a su jerarquía?

Sí, mediante experiencias significativas que los cuestionan, la psicoterapia o el mismo ciclo de vida. La salud, que es descuidada por gran parte de la población, cobra importancia en la vejez cuando aparecen achaques propios de la misma. O el afecto, cuando se pierde un ser querido y se toma conciencia de la soledad que esto produce, o ante el "nido vacío".

Otro constructo mental estrechamente ligado con el "mapa" interno está formado por las *Creencias,* que son generalizaciones a partir de ciertas experiencias. "El que se quema con leche ve la vaca y llora". Un niño abandonado por su padre siendo pequeño, puede tender a creer que esto se repetirá en otros roles, como la pareja. Y al no haberse despedido de ese padre, así como de los posibles mensajes negativos de su mamá en cuanto a confiar en la gente, puede tender a vincularse con una pareja que lo abandone, a su vez.

¿Claro, si uno generó una Creencia es para verificarla, no?

Los *prejuicios* son una forma también inadecuada de Creencias.

Acorde a Anthony Robbins, existen Creencias Potencializadoras ("Yo valgo...merezco que me quieran...Soy capaz") y otras Limitantes ("No sirvo para nada...Soy mala...No se puede confiar en nadie....Tengo mala suerte").

Las Creencias y los Valores, como todo concepto basado en palabras, están ligados o "sostenidos" por re-presentaciones internas de los sentidos (imágenes visuales, sonidos, sensaciones físicas, emociones, olores y gustos). Cambiando algunas cualidades de dichas representaciones nos ayudará a reemplazar Valores o Creencias disfuncionales.

Ejercicio: Elija una Creencia que le es perjudicial. (Ejemplo: "No puedo hablar en público").

Detecte lo que ve / oye /siente /piensa al respecto.

Modifique alguna cualidad de lo que Ve (aleje, achique, cambie de color, inmovilice o movilice la escena, etc. Cambie el tono de voz, ponga una música de fondo, etc.

Luego vuelva a pensar en la Creencia. Por lo general notará un cambio.

Además, forme una escena de futuro con mucho color, sonido y movimiento, en la cual Ud. está actuando y hablando con seguridad y éxito y el público lo valoriza. Al verla y oírla digase: "¡Así va a ser!"

Estas técnicas nos ayudan a tomar control de nuestro cerebro y re-programarlo, o bien ayudar a otros para que lo hagan.

Por otra parte, si se logra superar este "Pecado Capital" aceptando las propias limitaciones en cuanto a la percepción, es posible concretar el modelo Ganar-Ganar en los conflictos. Como lo postula Covey (2000): *"Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva", S*i el acuerdo no es Ganar-Ganar termina como Perder-Perder (aunque comience como Ganar uno, Perder el otro, éste queda resentido y se deteriora la futura relación y lo mismo rige en el caso inverso). Esto es esencial en el caso de las parejas y los socios, así como en las relaciones familiares y laborales.

En realidad, aunque las separemos por razones de estudio, en muchos casos varias variables del modelo de la Comunicación Efectiva están presentes simultáneamente e interactuando.

4. Leer la mente (adivinar)

Objetivo principal: Pretender que se es capaz de detectar las motivaciones y actitudes ajenas.

Hay que separar las *intuiciones,* que suelen tener sustentos de imágenes internas o sensaciones en base a mensajes no verbales ajenos, de las proyecciones o generalizaciones del emisor. Muchas veces son captadas como "violaciones mentales" y producen fuerte rechazo. A lo sumo sugerimos decir: *"Intuyo X, puede ser sólo una idea mía, ¿qué te parece?".*

Algunos *ejemplos* torturantes:

"No estudiás para amargarme la vida. Todos los adolescentes hoy día son rebeldes".

"¡Te olvidaste de mi cumpleaños porque realmente no me querés!".

Y, lamentablemente a veces, se transforman en "profecías" de autocumplimiento.

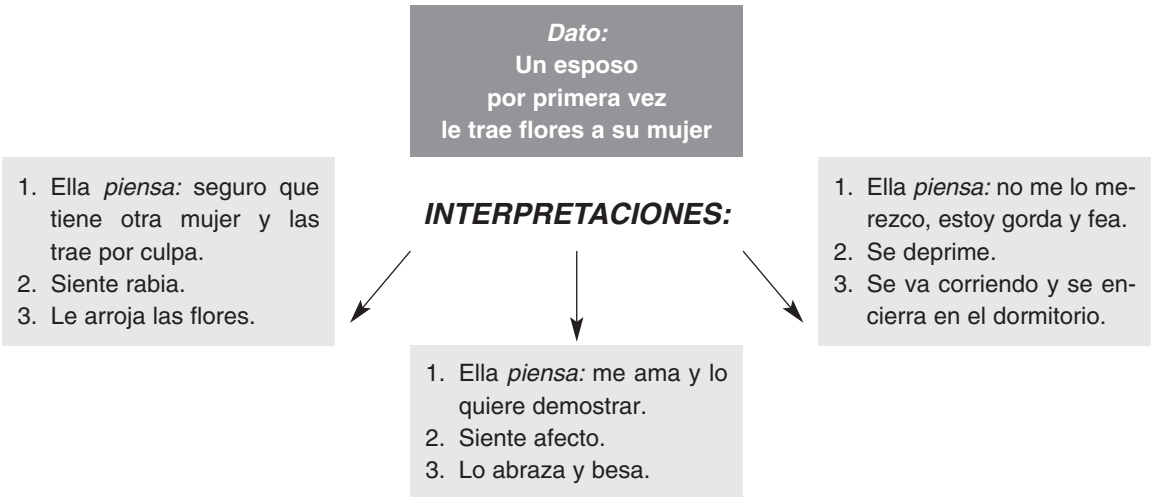
Ese adolescente puede terminar fallando en el colegio como rebeldía a estos mensajes, y el esposo olvidándose del cumpleaños inconscientemente por su molestia ante esas interpretaciones.

Pero sería conveniente que los padres ofrezcan modelos de estudio o buenas lecturas y que la esposa a su vez califique otras formas de demostración de afecto de su marido.

Hay que separar los datos *(el "territorio")* de las interpretaciones (el "mapa") de

los mismos. Mucha gente termina peleando por dichas interpretaciones, cada vez más lejos de la realidad que representan los datos, entrando en el Pecado nº 3, "Imponer ideas propias".

Como lo mencionamos más arriba, es imposible actuar sobre los datos en sí, que están "ahí fuera". Siempre lo hacemos sobre nuestras elaboraciones, interpretaciones o definiciones de los mismos:



5. Generalizar en exceso (Sobregeneralizar)

Objetivo principal: Confirmar el propio marco de referencia.

Las creencias y juicios de valor provienen de nuestras experiencias del pasado y nos sirven para decisiones en situaciones similares del futuro. La sobre-generalización es un uso erróneo del "método inductivo" que aplica conclusiones sobre lo observado a situaciones futuras.

Así, cuando generalizamos excesivamente, creamos categorías en las cuales pretendemos incluir a casos que no corresponden, aunque tengan alguna característica en común. Habitualmente aquí se aplican categorías del tipo de todo o nada/blanco o negro: *"Nunca se puede contar contigo"* (*Dato:* él se olvidó de traerle un tenedor).

"¡Todo lo hace mal!" (*Dato*: el encargado del depósito despachó por primera vez un modelo equivocado de un producto a un cliente).

"*No haces más que pensar en tus parientes. Nosotros no existimos para vos"* (el esposo acompañó a su madre a un examen médico y no pudo asistir a una fiesta del colegio de un hijo).

"Todos los hombres/mujeres/abogados/etc. son iguales".

Por esto, es preferible especificar la conducta que desearíamos que se modifique, mediante la técnica de la *Confrontación:*

1. *Describir la conducta inadecuada a modificar*: *"En esta quincena en dos ocasiones llegaste más de media hora tarde a la cita".*
2. *Conducta adecuada que la reemplazaría*: *"Te pido que llegues a tiempo. La próxima vez si no lo estás, me iré y no volveré a reunirme".*

Combinaciones de Distorsiones:

Después de exponer todos estos errores en los intercambios, debemos añadir peores noticias: Estos "Pecados" suelen emitirse en forma combinada, en cuyo caso desde luego el perjuicio que producen es mayor. Ejemplos:

1. *Críticar* con *Sobregeneralización*: "*¡Siempre haces todo mal!"* (Un niño se equivoca en una cuenta). Una vez que se incorpora una creencia de este tipo, se tiende a verificarla, haciendo todo mal.
2. *Ordenar con Imposición de ideas o creencias*: *"Vas a cortar con ese chico porque yo sé que no te conviene".* Aunque fuera cierto que no le conviene, este mensaje va a generar resistencias, rebeldía o tal vez sumisión en este caso, pero la joven no habrá aprendido a elegir su pareja.
3. *Adivinar* con *Sobregeneralización*: *"Cada vez que necesite algo de vos, me vas a fallar".*
4. *Imponer* con *Sobregeneralización*: *"Estás equivocada en todo lo que piensas".*
5. Una bien completa: *Criticar, Ordenar y Sobregeneralizar*: *"Como cada vez que decidiste o hiciste algo, te salió mal; desde ahora vas a hacer todo lo que yo te diga".*

Combinaciones de técnicas de comunicación efectiva (las correspondientes a los "Pilares" y a alternativas de las Distorsiones).

Si nos comunicamos bien "de entrada" utilizando los 5 Pilares o mensajes similares, vamos bien. Pero además, suele ser necesario emplear dichos "Pilares" en forma combinada con las alternativas descriptas para reemplazar los Pecados Capitales.

Van los ejemplos:

1. Alternativa a Criticar: Sugerir cambio positivo para el futuro con Preguntas:
   – *"¿Qué opina de leer y repasar sus informes antes de traérmelos, desde ahora?"*
2. Alternativa a Ordenar: Pedir que haga algo con Caricias positivas:
   – *"Confío que vas a guardar tus juguetes en su lugar".*
3. Alternativa a Ordenar: Pedir con Información útil:
   – *"¿Qué opina de buscar esa información en la web, en Wikipedia?".*
4. Alternativa de Imponer opinión: Acariciar con Respetar la otra opinión:
   – *"Entiendo que esa creencia/posición es fundamental para Ud. y valoro que la defienda, aunque yo no la comparta".*
5. Alternativa a Adivinar/leer la mente: Informar con Intuir.
   – *"Como varias veces evitaste hablar con esa persona, se me ocurre que posiblemente no quieras venir a la próxima reunión, pero puedo estar equivocada".*

   Alternativa a Sobregeneralizar: Especificar con Información.
   – *"Antes de contratar a ese abogado, propongo que pidamos referencias a unos clientes que él atendió, a los cuales tengo acceso".*

   Hasta el momento, en unas 2000 parejas procedentes de diferentes culturas hemos observado que sólo alrededor del 15% disfruta de una comunicación mutuamente satisfactoria con desenlace Ganar-Ganar, *siendo el "Pecado" más frecuente el nº 3 siguiente:*
3. Imponer la propia opinión, tendiendo en las parejas a discusiones y hasta violencia física (el Juego Psicológico de "*Alboroto"* (*Uproar*) descrito por Berne (1964). Dicho Juego suele continuar con el de "*Tribunales",* donde en vez de resolver el conflicto entre los actores se busca a un tercero que dictamine quién tiene la razón. En realidad, desde el punto de vista filosófico gnoseológico y de la teoría del conocimiento, nunca es posible conocer la realidad, sino sólo las re-presentaciones que hacemos de la misma., las cuales constituyen nuestro marco de referencia interno, o "mapa", acorde a Alfred Korzybski (1933) quien acuñó la famosa frase de la Semántica General, *"El mapa no es el*

territorio". Parece que se refirió a un jefe militar de la I Guerra Mundial, quien basado en un mapa erróneo condujo a su tropa a caer en un pantano.

Así, los que discuten para tener la razón pretendiendo imponer su propio criterio, confunden su *mapa* interno con el *territorio* (la realidad externa). ¡Lo peor es que cuando apelan a un "juez", éste también pretende imponer su propio "mapa"!

En esta alteración de la comunicación, además de respetar la opinión ajena, es necesario para aplicar los tres primeros "Pilares"; ubicarse en la mente o los "zapatos" del otro, reflejar su opinión y hacer preguntas en secuencia hasta comprenderse mutuamente... siempre buscando el "sí" en las respuestas.

Con ello superamos la dicotomía Tesis-Antítesis, arribando a una Síntesis Ganar-Ganar en un nivel lógico más alto que la disputa. Frecuentemente es muy útil indagar más profundamente en las opiniones y creencias de cada uno, su origen, su simbolismo e intención positiva.

Los mismos pasos son apropiados en el 4º "Pecado": Adivinar o leer la mente del otro, que no es más que una proyección del emisor. Éste debe preguntar al interlocutor qué piensa y siente realmente, y luego reflejarlo lo mejor posible hasta obtener el "sí" en cuanto a que comprende al otro.

En la práctica, nos atendremos a la frase de Leonardo de Vinci: *"Primero la ciencia, después el arte".* Al disponer de los contenidos de este trabajo, basados en bibliografía confiable y datos relevantes y numerosos de nuestra experiencia, lo cual representaría a "la ciencia", que generaliza mediante el método inductivo, el lector podrá aplicarlos en cada caso de la mejor forma posible (el "arte").

Agradeceremos los comentarios, sugerencias y descripciones de los casos en que lo haya hecho.

3. Post scriptum: Un diálogo imaginario con un lector escéptico.

Si utiliza lo descrito, sin duda se va a encontrar con divergencias de este tipo. Hemos tenido otros similares con varios clientes o allegados. En realidad, nadie está obligado a comunicarse como lo sugerimos, pero eso no nos exime de nuestras responsabilidades para mejorar continuamente.

- *"¿Ud. cree que todo esto se puede cumplir? La gente es como es y está acostumbrada a sus hábitos".*
- "En muchos casos he observado cambios muy favorables, pero en general llevaron su tiempo. Es cierto que los hábitos suelen estar acendrados y pueden ser resistentes, pero los resultados son muy motivadores cuando se logran".
- "¿Pero cuánto tiempo lleva cambiar la forma en que uno se comunicó toda la vida?".
- "Depende de las personas, de las prácticas que realicen y de su entorno social. Diría que semanas a meses".
- "¿Y Ud. cumple todas estas normas?".
- "Después de mucha ejercitación y autocrítica, inclusive escuchando algunas grabaciones de conversaciones que mantuve, en general puedo cumplirlas, no siempre. A veces incurro en mis vicios o Distorsiones más habituales. Pero me resulta más fácil aplicarlas como profesional que en mi vida privada. De modo que sigo practicando".
- "Estas técnicas me resultan muy artificiales, muy mecánicas. ¡Uno se transforma en una computadora! Están las emociones, también ¿no?".
- "Es correcto que son técnicas, útiles por cierto, que nos pueden ayudar a mejorar nuestras relaciones con los demás. En cuanto a las emociones, me permito invocar el paradigma.

"Pienso y Veo (Percibo), luego Siento y Hago". En más del 95% de los casos, ante un estimulo pensamos algo o formamos una imagen y sólo luego sentiremos una emoción o sensación física. Y si cambio lo que Pienso y Veo/Percibo,... cambiaré lo que Sienta y Haga" (Kertész, 2006).

De modo que podemos aprender a controlar nuestras emociones en lugar de que una vez producidas por nosotros, ellas terminen controlándonos. No "nos vienen"...las generamos, aunque inconcientemente.

- ¿"No sería más fácil simplemente poner voluntad"?
- "Si fuera más fácil, lástima que es impracticable".
- "¡Con Ud. no se puede hablar!".
- "Ud. considera que no me comunico como debiera. ¿Cómo sugiere que lo haga?".

4. Resumen

LOS 5 PILARES (ESPAI)

1. EMPATIZAR (Observar, escuchar)
2. *SINTONIZAR (Reflejar, acompasar)*
3. PREGUNTAR
4. ACARICIAR (reforzar)
5. INFORMAR

LAS 5 DISTORSIONES (COIAG)

1. CRITICAR (sugerir para el futuro).
2. *ORDENAR (preguntar si el otro desea hacerlo*
3. IMPONER (sólo debe dar propia opinión).
4. ADIVINAR (sólo decir que intuye algo).
5. GENERALIZAR (especificar).

5. Cuestionario de Autoevaluación:

"Grado de Eficacia en mi Comunicación".
Roberto Kertsz-rkertesz@uflo.edu.ar 2013

Edad: ..... Sexo: ..... Est. civil: ..... E-mail: (opcional) .....

Estudios: ..... Ocupación: .....

Marque con una x el casillero que mejor refleje el grado de su situación actual	Nunca 0	Muy pocas veces 1	Algunas veces 2	Frecuentemente 3	Siempre 4
LOS 5 PILARES					
1. EMPATIZAR: (observo, escucho) (estoy concentrado / a en las conductas verbales y no verbales de la otra persona y a través de ellas me ubico en su lugar).					
2. SINTONIZAR: (reflejo, acompaso, devuelvo, doy feedback; respondo verbal y respondo verbal y no verbalmente, en los mismos canales de comunicación de la otra persona y demuestro mi comprensión de lo que emite, preferentemente con otras palabras o paráfrasis. Verifico la empatía).					

Marque con una x el casillero que mejor refleje el grado de su situación actual	Nunca 0	Muy pocas veces 1	Algunas veces 2	Frecuentemente 3	Siempre 4
3. PREGUNTAR: (formulo preguntas de tipos socrático en forma de secuencia, que van profundizando mi comprensión y dirigiendo a la otra persona hacia su autocomprensión y el cambio que deseo producir)					
4. ACARICIAR: (refuerzo lo positivo. Emito "caricias" positivas: mensajes de afecto incondicional y también de reconocimiento de sus cualidades y logros)					
5. INFORMAR: (aporto información necesaria y confiable para mi objetivo, en forma breve y precisa)					
Sumas de cada columna					
Total para los 5 Pilares:					
LAS 5 DISTORSIONES	Siempre 0	Frecuentemente 1	Algunas veces 2	Pocas veces 3	Nunca 4
1. CRITICAR (a la otra persona en sí o algo que hizo o dijo, en vez de sugerir un cambio positivo especificado para el futuro)					
2. ORDENAR (en forma imperativa) (en lugar de pedir amablemente que haga algo o preguntar si el otro está dispuesto a hacerlo)					
3. IMPONER (mi opinión, atacando a la de la otra persona en vez de mantener la mía, pero respetando que el otro discrepe)					
4. ADIVINAR (pretender leer la mente del otro y sus intenciones, en vez de sólo decir que intuyo algo que es posible)					
5. SOBREGENERALIZAR (usando categorías como siempre / nunca, todo / nada, etc., en lugar de especificar lo correspondiente a cada caso o situación)					
Sumas de cada columna:					
Total para las 5 Distorsiones					
PUNTAJE FINAL (Suma de los 2 totales)					

Instrucciones para aplicar el Cuestionario

1. Se puede usar como promedio de su efectividad en todos sus roles (pareja, familia, trabajo, estudio, tiempo libre, etc.) o bien enfocado en un solo rol. Por ejemplo, el de pareja.
2. Es conveniente compartir sus puntajes con las personas allegadas. Por ejemplo, su pareja, socio, etc. O que esa persona a su vez marque los puntajes que le atribuye a Ud., en otra copia del Cuestionario, y Ud. a ella. También un tercero neutral que le haya observando interactuando con allegados, podría aportar su evaluación asignándoles puntajes a Ud. y sus allegados.
3. Una vez registrados los puntajes, Ud. puede fijar objetivos de cambio positivo. Como incrementar cualquiera de los 5 Pilares y reemplazar cualquiera de los 5 Distorsiones por mejores opciones.
4. Reiteramos que los cambios al comienzo son conscientes y requieren bastante práctica, hasta que con el tiempo se hagan automáticos e inconscientes.

6. LAS 27 REGLAS DE LA COMUNICACIÓN EFECTIVA

Además de las técnicas que incluimos en los "5 Pilares", en los últimos años hemos ido recopilando otras 22 de varias fuentes, para un total actual de 27.

A continuación, transcribimos el total de 26 y reiteramos que su aplicación requiere persistencia y disciplina, pero los resultados sin duda lo justificarán: lo hemos verificado en centenares de pacientes y alumnos.

Muchas de las reglas se refieren al proceso de comunicación ("el Cómo"), que según Eric Berne a mediano o largo plazo suele tener mayor impacto que "el Qué" se transmite.

El proceso generalmente es inconsciente y hasta las personas se sorprenden al escuchar una grabación o ver un video de sus comportamientos.

Es habitual escuchar esta frase: "¡Ése no soy yo!". Nuestra respuesta es: "Claro, no es el estado del Yo que Ud. está empleando ahora y le puede parecer extraño que aparezca otra parte suya de la cual no era consciente".

Cuadro: Las 27 Reglas de la Comunicación Efectiva

1. Es imposible no comunicarse.
2. Fije previamente su objetivo y conozca a su receptor.
3. Toda comunicación se mide por sus resultados.
4. El mensaje real enviado (el significado de la comunicación) es la conducta producida en el receptor.
5. Tener en cuenta el *contenido (el qué)* y el *proceso (el cómo) y* dónde, cuándo y con quiénes se comunica.
6. El mensaje puede ser, además, una *"caricia"* (reconocimiento de la existencia de alguien).
7. La comunicación es bi-direccional.
8. No es posible cambiar a otro, sino solamente podemos invitarlo a hacerlo, mediante nuestra conducta verbal y no verbal.
9. Si no consigue su Objetivo, varíe su mensaje (el responsable es el Emisor).
10. Más opciones producen mayores resultados (¡sea rígidamente flexible!).
11. No hay fracasos, sólo resultados.
12. La comunicación se potencia empleando simultánea o sucesivamente varios canales.
13. La acción pesa más que las palabras.
14. Sea congruente con lo que dice, cómo lo dice y lo que hace.
15. Escuche y observe activamente, demostrando interés.

16. Refleje y parafrasee lo escuchado y visto demostrando que lo comprendió.
17. Emplee frases breves, lenguaje simple, observando siempre la reacción.
18. Adopte el marco de referencia de su interlocutor (empatía).
19. Formule preguntas vinculadas a su objetivo (que pueden contener sugerencias ocultas), para dirigir la comunicación en el sentido deseado.
20. Refuerce (dé "*caricias positivas*") en forma auténtica.
21. Ofrezca información útil sin imponerla y en forma modesta.
22. Aplique su intuición aclarando que es sólo una hipótesis.
23. Reconozca sus errores pero manteniendo su autoestima.
24. Permanezca fiel a sus Valores.
25. Manténgase en la Posición Existencial Realista *("Yo estoy bien, Tú estás bien").*
26. A la gente, en general, le gusta más hablar y que la escuchen, que escuchar.
27. El que escucha puede orientar o controlar el proceso mediante su realimentación.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bandler, Richard y Grinder, John (1975). *Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson.* Vol. I., California: Meta Publications, Cupertino.

Berne, Eric (1961). *Transactional Analysis in psychotherapy. New York:* Grove Press.

Berne, Eric (1964). *Los juegos en que participamos.* Méjico: Diana.

Berne, Eric (1974). *¿Qué dice Ud. después de decir Hola?.* Barcelona: Grijalbo.

Covey, Stephen (2000). *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*. México: Paidós.

Gardner, Howard (1999). *Intelligence reframed: Multiple intelligences for the XXIst. Century.* New York: Basic Books.

Kertész, Roberto, Atalaya, Clara y Kertész, Adrián (2003). *Análisis Transaccional Integrado*. Buenos Aires: Universidad de Flores.

Kertész, Roberto (2006). *Memoria emocional: El paradigma Pienso y Veo/Percibo, luego Siento y Hago.* Presentado en la Mesa Redonda sobre "Análisis Transaccional y memoria emocional", 13º. Congreso Internacional de Psiquiatría, Buenos Aires, 3-6 de octubre

Kertész, Roberto (2006). *Las 27 reglas de la comunicación efectiva.* Presentación en el Seminario del V. Encuentro de Empresas Familiares, Universidad Americana de Asunción del Paraguay, 15 de noviembre.

Kertész, Roberto (2013). *Cuestionario de Autoevaluación: "Grado de Eficacia en mi Comunicación".* Buenos Aires: Publicación interna de la Universidad de Flores.

Kertész, Roberto (2010). *Niveles Lógicos de cambio y aprendizaje.* Buenos Aires: Publicación interna de la Universidad de Flores.

Korzybski, Alfred (1933). *Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics*. Lakeville, Connecticut, E.E.U.U.: The International Non-Aristotelian Library Pub. Co.

Mehrabian, Albert (1969). Some referents and measures of nonverbal behavior. *Behavior Research Methods and Instrumentation*, *1,* 203-207.

Miller, George (1956). The magical number seven plus or minus two: Some limitations on our capacity for processing information. *Psychological Review 66 (2)*: 81-97.

Pichon-Riviére, Enrique (1964). *Comunicación personal*, Buenos Aires.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Grinder, John, DeLozier, Judith y Bandler, Richard (1977). *Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson, M.D.* Vol. I I. California: Cupertino.

Erickson, Milton H. y Rossi, Ernest L. (1979). *Hypnotherapy: an exploratory casebook. New York:* Irvington.

Grinder, John y Bandler, Richard (1982). *De sapos a príncipes.* Santiago de Chile: Cuatro Vientos.

Haley, Jay (editor) (1967). *Advanced techniques of hypnosis and therapy. Selected papers of Milton H. Erickson*. New York: Brune & Stratton.

Kertész, Roberto, Atalaya, Clara y Kertész, Víctor (1992). *Liderazgo Transaccional.* Buenos Aires: IPPEM.

Kertész, Roberto (2012). *Cambio cognitivo. Las 27 técnicas. Buenos Aires.* Publicación interna de la Universidad de Flores.

Kertész, Roberto, Atalaya, Clara y Kertész, Adrián (2010). *Análisis Transaccional Integrado.* 4ª edición. Buenos Aires: Universidad de Flores.

Ready, Romilla y Burton, Kate (2004). *Neuro-Linguistic Programming for Dummies.* Chichester: John Wiley & Sons.

Recibido: 20/03/2013
Aceptado: 10/04/2013
Evaluado: 05/06/2013
Aprobado: 08/06/2013

Las emociones en el ámbito laboral: Estrategias para la promoción de comportamientos saludables

Dr. Antonio Ares Parra[1]
Catedrático E.U. de Psicología Social en la Facultad de Trabajo Social
de la Universidad Complutense de Madrid

Resumen

Se aborda la importancia de la emoción como componente de la inteligencia, distinguiendo las emociones auténticas de las expresiones emocionales inadecuadas e indicando algunas formas de intervención para el desarrollo emocional y la promoción de comportamientos saludables en el ámbito laboral.

La conciencia emocional nos informa de lo que sentimos y de los vínculos que se establecen entre nuestros pensamientos, sentimientos, lenguaje y acciones.

El aprendizaje emocional requiere modificar comportamientos a través de la práctica de nuevas maneras de actuar y de experimentar lo vivido.

Las emociones auténticas son las emociones básicas. Preferimos llamarlas auténticas, siguiendo el modelo del Análisis Transaccional, para señalar que, en el lenguaje popular, entendemos como distorsionadas algunas reacciones emocionales que se aprenden en las relaciones sociales infantiles y que no expresan, de manera genuina, nuestras necesidades biológicas.

Se trata de encontrar el modo de expresión adecuado y honesto para incidir en el cambio emocional, permitir las emociones de supervivencia y potenciar las emociones de desarrollo y relación.

Palabras clave: Emociones, emociones auténticas, aprendizaje emocional, ámbito laboral.

The emotions in the work environment: Strategies for the promotion of the healthy behaviour.

Abstract

It tackles the importance of the emotion as part of the intelligence, differentiating real emotions from inappropriate emotional expressions, and pointing out some forms of intervention for the affective development and the promotion of healthy behaviors in the work environment.

The emotional conscience informs us about our feelings and about the set up of the links among our thoughts, feelings, language and actions.

The emotional learning requires modifying behaviors through the practice of new ways of acting and the experience lived.

Real emotions are basic emotions. We prefer to call them real emotions following the transactional analysis model to point out that, in common language, we understand as distortion some emotional reactions learned in children's social relationship that don't express in a genuine way our biological needs.

Consequently, it is about finding the right and adequate method of expression to influence in the emotional change, to allow the survival emotions and to promote the development of emotions and relationships.

Key words: Emotions, real emotions, emotional learning, work environment

[1] Dr. en Psicología. *Coach* personal y ejecutivo arescons@telefonica.net

Les émotions dans l'environnement de travail:
Stratégies pour la promotion de comportements salutaires

Résumé

On aborde l'importance des émotions comme une partie de l'intelligence, différenciant les émotions authentiques des expressions émotionnelles inadéquates et indiquant quelques façons d'intervention pour le développement émotionnel et la promotion de comportements sains dans l'environnement de travail.

La conscience émotionnelle nous informe des sentiments et des liens qu'on établi parmi nos pensées, nos sentiments, notre langage et nos actions.

L'apprentissage émotionnel exige une modification de nos comportements à travers la mise en pratique de nouvelles manières d'agir et de nouvelles manières d'éprouver c'est qu'on a vécu.

Les émotions authentiques sont les émotions essentielles, basiques. On préfère les appeler authentiques, d'après le modèle de l'analyse transactionnelle pour indiquer que, dans le langage populaire, on comprend comme dénaturées quelques réactions émotionnelles qu'on apprend pendant les relations sociales de notre enfance et qui n'expriment pas, d'une façon claire, nos besoins biologiques.

Il s'agit de trouver le moyen d'expression approprié et honnête pour mettre l'accent sur le changement émotionnel, de permettre les émotions de survivre et de favoriser les émotions de développement et de relations.

Mots clé: émotions, émotions authentiques, apprentissage émotionnel, environnement de travail

SER INTELIGENTE *EMOCIONALMENTE*

Nos disponemos a comentar la importancia de la emoción como componente de la inteligencia, distinguiendo las emociones auténticas de las expresiones emocionales inadecuadas e indicando algunas formas de intervención para el desarrollo emocional y la promoción de comportamientos saludables en el ámbito laboral.

La base teórica de muchas de las ideas que se exponen se fundamenta en la corriente psicológica del Análisis Transaccional de Eric Berne.

La difusión del concepto de *Inteligencia emocional,* popularizado por Goleman (1996), nos hizo tomar conciencia de la necesidad de valorar la inteligencia de otra manera, de ampliar y reenfocar el concepto tradicional de inteligencia.

Éramos conscientes de que el concepto de inteligencia que miden los tests para hablar de coeficiente intelectual no distinguía a las personas que *sabían vivir* de las que no: "Es muy inteligente pero se lo monta fatal", "Sabe de números y letras pero no sabe relacionarse, disfrutar, vivir, amar", "Es muy listo para unas cosas y muy tonto para otras", "Es inteligente pero tiene un carácter endiablado, una actitud negativa; es un prepotente", "No es inteligente pero es listo como el hambre". Estas expresiones populares, u otras parecidas, indicaban las carencias manifiestas en el concepto académico tradicional de inteligencia.

Según Gardner (1999), la inteligencia académica, que es la que mide el coeficiente intelectual, se refiere a capacidades verbales y lógico-matemáticas. Pero hay inteligencias múltiples: espacial, kinestésica, musical y personal (intrapsíquica e interpersonal).

Las inteligencias personales nos capacitan para conocer y controlar las propias emociones, automotivarnos, reconocer las emociones ajenas y controlar las relaciones.

Competencias emocionales intrapsíquicas son: optimismo, capacidad de resistir frustraciones (resiliencia), autocontrol, adaptabilidad, iniciativa.

Competencias emocionales interpersonales son: empatizar, influir, servir a otros, trabajar en equipo, resolver conflictos, recibir críticas, amonestar.

La conciencia emocional nos informa de lo que sentimos y de los vínculos que se establecen entre nuestros pensamientos, sentimientos, lenguaje y acciones, los cuatro componentes de la conducta.

En las acciones manifestamos nuestros estados emocionales; por tanto, las emociones afectan a los resultados y consecuencias que provocamos con nuestra conducta.

"La inteligencia emocional se puede aprender". Esta frase parece una afirmación demasiado contundente. Sin embargo, se expresa así para indicar que la inteligencia y la emoción cambian con el entrenamiento que hagamos. Podemos comportarnos de otras maneras. Lo innato no anula nuevas opciones de conducta; lo aprendido en nuestra infancia no impide, aunque nos condicione, que aprendamos nuevas formas de expresar lo que sentimos.

El aprendizaje emocional requiere modificar comportamientos a través de la práctica, de la repetición de nuevas maneras de actuar y de experimentar lo vivido. Para ello nos tenemos que permitir modificar las creencias que limitan o distorsionan nuestras opciones conductuales y, en el fondo, atrevernos a afectar nuestra identidad como personas.

Algunas expresiones emocionales habituales me pueden parecer normales, por generalizadas entre las personas de mi entorno. Sin embargo, si no me siento bien manifestándome así, o no las aceptan las personas con las que me relaciono, me acarrearán consecuencias desagradables.

El reto de aprender a sentir de manera más saludable nos abre muchas posibilidades de desarrollo vital ya que nos permite relacionarnos "de otra manera": más placentera, con menos costes para la relación, más eficaz para conseguir nuestros objetivos.

EMOCIONES AUTÉNTICAS Y DISTORSIONADAS

Las emociones auténticas son las emociones básicas. Preferimos llamarlas auténticas, siguiendo el modelo del Análisis Transaccional, para señalar que, en el lenguaje popular, entendemos como distorsionadas algunas reacciones emocionales que se aprenden en las relaciones sociales infantiles y que no expresan, de manera genuina, nuestras necesidades biológicas.

Al hacer esta distinción entre emociones auténticas y distorsionadas no pretendemos introducir una visión moral para separar lo bueno de lo malo sino sólo hacer descripciones de fenómenos que observamos y que nos pueden facilitar nuestros cambios de conducta.

En la literatura psicológica a veces usamos indistintamente las palabras *emoción* y *sentimiento*. Recurriendo al Diccionario de la R. A. E. (2001) entendemos por emoción la "alteración del ánimo que va acompañada de cierta conmoción somática", siendo el sentimiento el "estado afectivo del ánimo producido por causas que lo impresionan vivamente". Parece que no hay gran diferencia. En el lenguaje popular se suele entender que el sentimiento es una emoción más elaborada y estable.

Usamos también otras palabras para indicar conceptos parecidos. Hablamos de *sentires* cuando experimentamos sensaciones producidas por causas externas o internas y entendemos por *estado de ánimo* "la disposición en que se encuentra alguien, causada por la alegría, la tristeza, el abatimiento, etc." Se considera que los estados de ánimo generan maneras de actuar en función de que aceptemos o no la situación y que pensemos en las posibilidades de cambiar esa situación. Serían estados de ánimo: aceptación, ambición, resignación y resentimiento.

Según Cuadra (2006):

> Fanita English (1971, 1972) distingue entre sentires reales y sentires parásitos. Los *sentires reales* son respuestas aquí y ahora a los estímulos internos o externos. Por el contrario un *sentimiento parásito* es el que en la situación parece artificial, repetitivo y estereotipado, y también repeticiones estilizadas de sentires permitidos que fueron acariciados en el pasado" (p. 274).

En el sistema límbico de nuestro cerebro, sobre todo en la amígdala, poseemos nuestra capacidad instintiva para sobrevivir, desarrollarnos y relacionarnos. Esta capacidad es la base de lo que, en lenguaje humano, llamamos emociones.

Para Aguado, 2005):

> Sin embargo, dados los conocimientos actuales sobre el tema, considerar el sistema límbico como una especie de *cerebro emocional* no resulta del todo justificado. Por una parte, la propia variedad de las emociones en general y la complejidad de las emociones humanas en particular, resultantes de procesos de muy distinto nivel, hacen poco verosímil la existencia de un único sistema cerebral especializado en la emoción (p. 197).

Respetando las observaciones sobre el nivel de conocimiento actual sobre la materia, nos arriesgamos a explicar las emociones con genuina intención pedagógica: comprender nuestra capacidad instintiva para sobrevivir, desarrollarnos y relacionarnos. No todos los autores están de acuerdo en lo que nosotros designamos como emociones. Algunas consideradas tales faltan (asco, sorpresa, etc.) y alguna sobra (amor). No pretendemos entrar en precisiones propias de investigadores expertos en la materia.

Las emociones *auténticas* se caracterizan por ser:

- BREVES: se manifiestan ante situaciones concretas; cuando cambia la situación, cambia la emoción;
- INTENSAS: aparecen con fuerza y se van debilitando;
- ADECUADAS: las esperamos como sentimiento normal ante la situación que se presenta;
- CON ACEPTACIÓN SOCIAL: las demás personas suelen entender ese estado de ánimo y ayudan a su canalización.

Al hablar de emociones *auténticas* abrimos, por contraposición, la posibilidad de hablar de las que no lo son. A éstas les llamamos *distorsionadas* o *sustitutivas.* Se producen como reacciones aprendidas socialmente que no son adecuadas por su naturaleza, intensidad y duración a la respuesta que requiere la situación vivida y por la que se paga un coste emocional, corporal o social excesivamente elevado. Sustituyen a las auténticas que deberían aparecer.

Las emociones *distorsionadas:*

- Sustituyen a las emociones auténticas que tenemos por dificultad para sentir o expresar;
- Reprimen la manifestación genuina de esa emoción en particular y la trasladan a otro *canal* emocional;
- Se prolongan en el tiempo como emoción *crónica;*
- No corresponden a la demanda de la situación;
- La persona no se responsabiliza por lo que piensa, siente o hace; considera que está obligado a sentir así en función de su pensamiento y que no existen otras posibilidades de expresión de su sentir.

Ejemplos de emociones distorsionadas pueden ser: culpa, resentimiento, ansiedad, agitación, envidia…

Contar chistes en un entierro, reírse cuando una persona tropieza y se cae, pegar puñetazos a una puerta, bloquearse antes de realizar una presentación en público, deprimirse por no lograr los resultados esperados, aislarse de otros por miedo a meter la pata, y otras muchas situa-

ciones cotidianas, nos muestran como normales, por usuales, reacciones emocionales que no indican el mejor grado emocional en sus autores. Seguir enfadado por la bronca con mi jefe de hace meses, triste por la muerte de mi perro años después de su fallecimiento, entusiasmado con la promesa de promoción para el año próximo, enamorado de la mujer que me ha rechazado varias veces, asustado por el rumor de que la empresa no va bien, etc. Son ejemplos de este tipo de reacción emocional *inadecuada*.

A pesar de los ejemplos expuestos, reconocemos que distinguir la reacción emocional adecuada de la inadecuada es un tema bastante complicado y en el que es difícil encontrar acuerdo unánime. Sin embargo, hacemos esta propuesta de distinción porque creemos que funcional y éticamente es bueno educar la emoción. Parece mejor apiadarse del otro que reírse de él cuando tropieza y se cae.

Las emociones auténticas son universales y:

> Van asociadas a diferentes tendencias de acción, probablemente no aprendidas, destinadas a hacer frente al suceso desencadenante de la emoción (Aguado, 2005 p. 39).

Su expresión suele ser intensa, breve, relacionada con el contexto en el que se reacciona y cercana en el tiempo al hecho que la origina. Llorar en un entierro, asustarse al caerse por una escalera, enfadarse con alguien que nos acaba de ofender al no respetar el turno que le correspondía, alegrarse cuando me cuentan un chiste gracioso, abrazar a un compañero que hacía tiempo que no coincidíamos, son ejemplos de expresiones emocionales auténticas.

Las emociones que vamos a exponer son las que nos permiten, como a los animales de la selva (de la otra, no la del asfalto):

- SOBREVIVIR:
  Atacando con fuerza,
  Huyendo con rapidez,
  Inmovilizándose, pasando desapercibido.

- DESARROLLARNOS:
  Jugando, divirtiéndonos, practicando.

- RELACIONARNOS:
  Reproduciéndonos para mantener la especie,
  Colaborando con otros para protegernos.

Nuestro cerebro aprendió en nuestros antepasados y está preparado para reaccionar ante crisis agudas e imprevistas y reaccionar de manera intensa, breve y rápida. La nueva selva, la del asfalto, nos pide estar reaccionando de manera permanente y sosegada, para lo cual nuestro sistema límbico no está muy preparado.

Cuando un directivo regaña a un colaborador o a un subordinado, éste puede tener ganas de atacar o de huir pero debe aguantarse. Luego el sistema neurovegetativo pasa la correspondiente factura a esta incongruencia entre el sentir y la actuación en forma de dolor de cabeza o de espalda, tensión arterial, ardor de estómago, etc.

Distorsionamos nuestras emociones auténticas con la esperanza de adaptarnos a las situaciones que se nos presentan. Aprendimos en nuestra infancia a reaccionar, básicamente por amor o miedo, tomando decisiones prematuras, y grabando en nosotros la costumbre de reaccionar como creíamos que era lo mejor, lo más adecuado, lo posible en esas circunstancias. Nuestra intención era saludable, queríamos sobrevivir, desarrollarnos, protegernos, pero esas reacciones que nos sirvieron en un momento dado puede que en el presente nos estén dificultando la expresión de lo que realmente sentimos y tenemos derecho a expresar de manera adecuada. No hemos aprendido todavía la *inteligencia*

emocional suficiente para afrontar las nuevas situaciones.

Vamos a exponer cómo satisfacer, en nuestra realidad actual, esas necesidades básicas de expresión, nuestras EMOCIONES:

- De SUPERVIVENCIA:
  RABIA para atacar,
  MIEDO para escapar,
  TRISTEZA para adaptarnos.

- De DESARROLLO.
  * De ALEGRIA para aprender y disfrutar.

- De RELACIÓN:
  AMOR (afecto) para colaborar con otros y ser amables (dignos de amor).

Sin necesidad de distorsionar o reprimir nuestros sentires auténticos como tributo a nuestros primeros aprendizajes, que limitaron nuestras opciones a una costumbre adquirida, ahora, en el momento presente, podemos permitirnos nuevas opciones de conducta con las que expresemos nuestras emociones de manera más auténtica y satisfactoria. Si canalizamos de manera adecuada nuestras emociones conseguiremos mayor confort para nosotros mismos y relaciones más auténticas y satisfactorias.

INCIDIR EN EL CAMBIO EMOCIONAL

Es legítimo sentir y expresar todas las emociones auténticas. Y, además, es posible. Se trata, únicamente, de encauzar la expresión de la emoción para no hacer o hacerse daño; encontrar el modo de expresión adecuado y honesto para canalizar lo que, de cualquier forma, es inevitable y, mal dirigido, enturbia las relaciones y genera malestar personal. Lo inadecuado sería descontextualizar el espacio y el tiempo en el que la emoción aparece, generalizar y prolongar su efecto, dramatizar su puesta en escena y no controlar las consecuencias de la expresión emocional.

Se trata de aprender a reconocer y expresar la reacción emocional que aparece, respetando el tiempo necesario para producir cambios en la dirección adecuada.

El mecanismo básico para realizar el aprendizaje emocional, como cualquier aprendizaje, está en la dinámica PERMISO-PROTECCIÓN que la Organización puede ofrecer desde la manera de entender culturalmente estos procesos y potenciarlos.

Me explico con un ejemplo de la vida cotidiana: cómo enseñamos a un niño a montar en bicicleta. Al principio con mucha protección y poco permiso. Ruedas auxiliares, agarrando el sillín, no permitiendo salirse del espacio asignado. Tal como el niño va aprendiendo, ganando autonomía y seguridad, le vamos quitando los controles. Cuando el niño va adquiriendo la habilidad se va haciendo responsable (respons-habilidad), capaz de responder con habilidad a las situaciones que se le van planteando. El niño va ampliando su autonomía poco a poco, tal como aumenta su habilidad para conducir la bicicleta sin grandes riesgos. De todas formas algunas caídas son inevitables. Sin arañazos durante el entrenamiento no hay aprendizaje. Ensayando la conducta, cometiendo errores y aprendiendo de ellos es como adquirimos la responsabilidad que nos permite ser autónomos. Ya no necesitamos de protección. Ya nos han dado el permiso para salir de los circuitos de control. La conducta de los mayores ha ido cambiando *de la protección al permiso* tal como el niño va evolucionando en su capacidad para hacer la tarea por sí mismo.

Nuestra cultura organizacional podría asumir que sentir las emociones de supervivencia (miedo, tristeza, rabia) es humano, normal e inevitable. Su expresión no se puede suprimir y, si se reprime, se encauza de modo soterrado por vías ocultas. Si pensamos que lo que no vemos no existe pagaremos un precio desorbitado cuando

aparezcan en la superficie de modo inesperado y engrandecido, con toda la fuerza que ha necesitado para salir a la luz.

Damos protección ofreciendo seguridad, apoyo y confianza dentro de los límites considerados correctos en cada momento y que evolucionan con el tiempo. Los límites entre lo prohibido y lo permitido deben ser clarificados, aunque sea tarea difícil porque la realidad no tiene esos límites; los establecemos para evaluar la situación y saber reaccionar ante ella. Las normas con las que distinguimos lo prohibido de lo permitido deben limitarse a un período de tiempo para que no se extiendan a otras realidades diferentes a las que justificaron su aparición.

Damos permiso cuando invitamos a expresarnos aun en contra de las creencias arraigadas que postulan lo contrario. Podemos experimentar cambios, ensayar y corregir nuestras actuaciones.

El permiso y la protección se deben proponer con POTENCIA, invitando a actuar, a experimentar, sin poner dificultades no justificadas, buscando opciones posibles en tiempo, cantidad y responsabilidad, valorando los pros y contras de cada opción. El cambio emocional requiere realizar cambios cognitivos en las propias creencias, permitirse expresar todas las emociones auténticas con protección y atreverse a cambiar la conducta.

PERMITIR LAS EMOCIONES DE SUPERVIVENCIA

Es humano enfadarse (rabia), asustarse (miedo), desanimarse (tristeza).

Como nos dice Cuadra (2006):

> La rabia moviliza energía agresiva, el miedo moviliza huir y/o pedir protección, la tristeza moviliza buscar consuelo (p. 270). (…).
>
> Cada emoción necesita una conducta específica para resolver la situación. La rabia nos motiva a agredir física o verbalmente para repeler el daño. El miedo nos motiva a retirarnos, a huir o atacar para evitar el peligro. La tristeza, a encerrarnos, a meternos en nosotros mismos para ahorrar energía ante la pérdida" (p. 271).

La rabia también está en la base del poder. Su presencia se manifiesta como atrevimiento, osadía, confianza en sí mismo, orgullo y su ausencia como impotencia, desaliento, desánimo.

La rabia debe permitirse pero no potenciarse. Comprender que el otro se sienta así y no reforzar su conducta: "Te comprendo aunque no estoy de acuerdo con lo que haces cuando te enfadas. Debes responsabilizarte por lo que expresas. Tómate tu tiempo para responder". Dar puñetazos en la mesa puede dañar la mano o la mesa pero no soluciona el problema ni ayuda al interlocutor a cambiar o mejorar. La ventaja de estas conductas es que libera energías sin mayor agresión al otro, pero esa expresión de la rabia, cuando es exagerada, no sirve necesariamente para desahogar la tensión sino que se puede convertir en un entrenamiento de la conducta agresiva.

El miedo debe comprenderse y ofrecer protección a la persona que lo siente. Permitirle abandonar *momentáneamente* escenarios que le producen ansiedad y estrés ante situaciones que le bloquean porque no sabe cómo reaccionar. Forzar a una persona a afrontar determinadas situaciones en un momento dado puede resultar contraproducente porque le incapacita para futuras ocasiones, le desvaloriza y le baja la autoestima. Lógicamente, no podemos estar *siempre* huyendo. Debemos aprender a afrontar las situaciones que nos bloquean y sabemos que lo podemos conseguir aprendiendo nuevas opciones de conducta. Aparte de decir "tú puedes" debemos facilitarle "que pueda". El aprendizaje de nuevas conductas no es un *acto* instantáneo sino un *proceso* que requiere su tiempo.

La tristeza se manifiesta como apatía, desánimo, abandono, soledad. Nos permite concentrarnos ante situaciones amenazantes. Nos proporciona el recogimiento necesario para pasar desapercibidos y recuperar fuerzas. Cuando un terreno de secano se deja en *barbecho* no produce durante un tiempo pero no significa que esté improductivo; se está recuperando, energetizando, desde esa apariencia de inactividad. No siempre hay que estar activos. Hay momentos de recuperación, de reflexión, de retraimiento productivo. Valoremos esos momentos y respetemos esos tiempos de recuperación.

POTENCIAR LA EMOCIÓN DE DESARROLLO

Llamamos alegría a la fuerza interior que nos da ánimos (lo contrario del desánimo), que nos mueve a la acción, que nos motiva. Nos da motivos para crecer, desarrollarnos, involucrarnos. El motivo básico es estar en la vida viviendo. Es la fuente de nuestra energía, de nuestras ganas de arriesgarnos e innovar.

Observemos a los niños. Están siempre activos, salvo cuando enferman. Se interesan, preguntan, observan. Quieren conocer, experimentar. ¿Para qué? Para ir captando sus mejores aptitudes, ensayando sus conductas, entrenando sus habilidades, desarrollando sus talentos. Poseen un sentido lúdico de la existencia. Juegan.

En la empresa también deberíamos registrar que, sin sentido lúdico, no es posible el aprendizaje. El requisito para involucrarnos y comprometernos en una tarea es que nos interese, que estemos animados. Y esto sólo se consigue desde el sentimiento de alegría.

Debemos distinguir la alegría de la falsa alegría (estar maníacos, acelerados, ansiosos). Si lo vemos todo de "color de rosa" perdemos el sentido realista de la situación, no percibimos las dificultades ni los riesgos. Una cosa es contar un chiste y otra, muy distinta, estar siempre de bromas, sin tomarse nada en serio. El que no para de contar chistes en una reunión impide que otros participen y desorienta el sentido de la reunión; no facilita sino que dificulta el encuentro. No es lo mismo desdramatizar que trivializar un acontecimiento.

Las expresiones ¡No es posible! o ¡No puedo! no dicen nada, son frases incompletas. Debemos proponer que terminen la frase preguntando: ¿Para quién? ¿Por qué no? ¿Y si lo haces de otra manera, en otro momento, sólo una parte, dándole prioridad y dejando de hacer otras cosas, con ayuda de otro?

Se trata de hacer con sentido lúdico, de invitar al niño que llevamos dentro a jugar, a experimentar, a conocer. ¿Qué aprendes haciendo lo que haces? Ya que lo tienes que hacer ¿por qué no te lo pasas bien haciéndolo? "No se trata de que hagas lo que te gusta sino de que te guste lo que haces" (parece un engañabobos pero aporta sentido).

POTENCIAR LA EMOCIÓN DE RELACIÓN

Hablar de amor en *contextos laborales* parece, a bote pronto, un poco "fuerte". Para no distorsionar la palabra amor nos conformaremos con decir el afecto que se manifiesta en el compañerismo y la colaboración; en el respeto a los demás. Es la emoción que no lleva a protegernos y proteger; a ser amables (dignos de amor). Francisco Massó me comenta que el amor no sexuado lo invade todo como simpatía, cordialidad, acogida, amistad, solidaridad; en su polaridad contraria es antipatía, hostilidad, desprecio.

Podemos encontrar muestras de protección entre los animales. No sólo el género humano es capaz de proteger a otros congéneres. En las colonias de chimpancés se turnan para dormir y vigilar. Unos duermen

porque confían (se fían) en que otros vigilan y avisan si se presentan amenazas.

En el mundo complejo que nos toca vivir no es posible sobrevivir sin dar y recibir apoyos. En las *Organizaciones* actuales, realidades complejas y sistémicas, no podemos considerarnos eficaces si no estamos interconectados en redes, si no trabajamos en interdependencia con otras personas, departamentos, clientes, competencia. Ya no es posible decir: ¡acláreme mi responsabilidad!; "tú responsabilidad está en hacer que fluyan los procesos en las relaciones con los otros; si te aíslas y separas de los otros no puedes ser eficaz".

El mecanismo básico del amor es la atracción hacia el otro. Se produce un mecanismo de acercamiento. Nos apetece y consideramos valioso estar juntos, conocernos. Aceptamos al otro y nos sentimos aceptados por el otro; también con nuestros defectos; no necesitamos ser perfectos para "caer bien". Y este acercamiento lo hacemos sin invadir al otro, respetando su intimidad.

CONCLUSIONES

En este artículo hemos querido compartir los conocimientos básicos que propone el Análisis Transaccional sobre los aspectos emocionales de la conducta.

Invitamos a reflexionar sobre la canalización emocional en el *ámbito laboral* para mejorar el desempeño laboral, el bienestar de las personas y la mejora de las relaciones.

Todos podemos mejorar el ambiente laboral contribuyendo desde nuestra expresión emocional. Sin embargo, son la alta dirección de la empresa, sobre todo los que dirigen el área "humana" y los responsables de personas y equipos los que con más fuerza pueden contribuir a su desarrollo. Los que diseñan herramientas y los que las aplican pueden afectar muy positivamente, sin duda, la vida de las personas en el trabajo.

Cada empresa tiene sus peculiaridades. El diseño de herramientas concretas y las acciones para implantarlas sólo se puede hacer desde el conocimiento concreto de cada situación. Lo que resultaría beneficioso en algunos casos podría perjudicar en otros. Adquiere mayor significación el "cómo" hacemos que el "qué" hacemos. Dependiendo de variables culturales podremos conseguir, con mayor o menor eficacia, que los empleados puedan incorporar destrezas básicas emocionales.

REFERENCIAS

Aguado, L. (2005). *Emoción, afecto y motivación.* Madrid: Alianza Editorial.

Cuadra, J. (2006). Sentires y Análisis Transaccional. En F. Valbuena, (ed.): *Eric Berne, teórico de la Comunicación*. pp. 265-278. Madrid: Edipo.

English, F. (1971). The Substitution Factor- Rackets & Racket Feelings (Part I). *Transactional Analysis Journal, 1 (4),* 27-32.

English, F. (1972). The Substitution Factor- Rackets & Racket Feelings (Part II). *Transactional Analysis Journal, 2,* 23-25.

Gardner, H. (1999). *Inteligencias múltiples.* Barcelona: Paidós.

Goleman, D. (1999). *La práctica de la Inteligencia emocional.* Barcelona: Kairós.

Real Academia Española (2001). *Diccionario de la Lengua Española.* Madrid: Editorial Espasa Calpe.

BIBLIOGRAFÍA

Avia, M. D. y Vázquez, C. (1998). *Optimismo inteligente*. Madrid: Alianza Psicología.

Carbelo, B. y Jaúregui, E. (2006). Emociones positivas: humor positivo, pp. 3-13. *Papeles del Psicólogo, Vol. 27(1).*

Goleman, D. (1996). *Inteligencia emocional.* Barcelona: Kairós.

Massó, F. (2007). *Análisis Transaccional I. Cómo nos hacemos personas.* Madrid: CCS.

Rodríguez Idígoras, A. (2002). *El valor terapéutico del humor.* Bilbao: Desclée de Brouwer.

Steiner, Claude (2011) *Educación emocional*. Sevilla, Jeder Libros.

Yela, C. (2000). *El amor desde la Psicología Social.* Madrid: Pirámide.

Zurita, J. (2006). Las emociones en la Psicoterapia Humanista Integrativa. En F. Valbuena, (ed.): *Eric Berne, teórico de la Comunicación,* pp. 259-264. Edipo: Madrid.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

OLLER, J. (2005). *Las emociones en el Análisis Transaccional*. www.bernecomunicacion.net

La relación-comunicación entre psicoterapeuta y paciente, factor de efectividad

Dr. Juan García Moreno[1]
Universidad Complutense de Madrid

Resumen

El autor de este trabajo, después de exponer en esta misma Revista los factores de efectividad la "teoría" y las "técnicas", en el n.º 65, el "psicoterapeuta" (n.º 66) y el "paciente" (n.º 67), presenta ahora el factor de efectividad "la relación y la comunicación", como compendio de los demás factores de efectividad, resaltando las principales características de las mismas en el contexto de la investigación clínica y empírica de la psicoterapia.

Palabras clave: Psicoterapia, factores de efectividad en psicoterapia, relación y comunicación en psicoterapia.

The relationship and communication between therapist and patient as an effectiveness factor

Abstract

This paper's author, after explaining in this journal the effectiveness factors "theory" and "technics", at No. 65, the "psychotherapist" (no. 66) and the "patient" (no. 67), now presents the "relationship and communication" effectiveness factor, as a compendium of the other factors of effectiveness, highlighting the main features of the same in the context of clinical and empirical research of psychotherapy.

Key words: Psychotherapy, effectiveness factors in psychotherapy, relationship and communication in psychotherapy.

La relation et la communication entre le thérapeute et le patient comme facteur d'effectivité.

Résumé

L'auteur de ce travail, après avoir exposé dans cette revue les facteurs d'efficacité "théorie" et "techniques", (n.° 65,) le «psychothérapeute» (n.° 66) et le «patient» (n.° 67), présente maintenant le facteur «relation et communication", comme un compendium du reste des facteurs' efficacité, mettant en relief leurs principales caractéristiques dans le contexte de la recherche clinique et empirique de la psychothérapie.

Mots clé: Psychothérapie, facteurs d'effectivité de la psychothérapie, la relation et la communication en psychothérapie.

INTRODUCCIÓN

Después de tratar de los factores de efectividad psicoterapéutica "la teoría", "las técnicas", "el psicoterapeuta" y "el cliente", me propongo ahora estudiar el factor de "la relación y comunicación entre ambos", que constituye, por sí mismo, una fuente de efectividad en el contexto inmediato "situacional" y "ambiental" (físico social) que es-

[1] Doctor en Psicología, Teléf. 917158636, garlla@yahoo.es

tudiaré en un próximo trabajo de investigación.

Estos siete factores integran todas las variables independientes de la efectividad psicoterapéutica. Es preciso profundizar en este sentido para procurar una Psicoterapia Científica que explique metateóricamente (una teoría "sobre las teorías de enfoques diversos") la relación entre lo que se hace y lo que se consigue en la Psicoterapia. Los diferentes enfoques teórico-prácticos procuran, de manera diversa, la efectividad, pero todos condicionados por los siete factores. Si conseguimos basar científicamente éstos, habremos fundamentado realmente la psicoterapia. Todos los enfoques aplican estos mismos factores comunes (no pueden no hacerlo) y propician los mismos procesos de cambio psicoterapéutico, aunque de forma diferente. y aquellos que mejor lo hagan serán los más efectivos.

No pretendo presentar, a través de estos trabajos, una ciencia de la Psicoterapia consumada. Sólo una *aproximación*, pero por el camino que me parece más apropiado, fundamentando la psicoterapia y dando así unidad básica a los diversos enfoques que aplican los factores comunes de de efectividad.

1. LA RELACIÓN

1.1. Definición de la relación psicoterapéutica

El *término* más común para denominar la situación de encuentro personal entre psicoterapeuta y paciente es la "relación", que conlleva esencialmente "comunicación" con un intercambio de información entre ellos.

De un modo pedagógico, presento la "relación" aquí y la "comunicación" en la segunda parte, pero sabiendo que tanto la una como la otra, conceptualmente diferentes, constituyen una misma realidad, la *relación comunicativa*. Y a pesar de que su definición la he elaborado de un modo deductivo al final de este trabajo la presento ahora, pensando en el lector, para conceptualizar estos términos ya desde el principio.

Definición de la relación psicoterapéutica:

> Una relación comunicativa específica positiva entre el psicoterapeuta que ofrece ayuda y el paciente que la recibe, en la que los mismos dinámicamente se perciben, expresan, se afectan y se centran operativamente en la tarea del cambio psicoterapéutico del paciente respecto de sus problemáticas y realización personal, dentro de un contexto inmediato situacional y ambiente físico y social.

Según esto, la relación psicoterapéutica constituye un marco integrador de todos los factores de efectividad. Y estos elementos quedan esencialmente reconfigurados por la propia situación de la relación comunicativa.

Para Strupp (1986), refiriéndose a la relación psicoterapéutica como contexto unificador de los "otros" factores de efectividad:

> La separación de todos estos elementos o factores de efectividad psicoterapéutica puede representar una trampa semántica (p. 124).

1.2. Especificidad de la relación psicoterapéutica

Los autores representativos de este campo se han planteado, en repetidas ocasiones, si la relación terapéutica es igual o diferente a cualquier otra relación social.

Goldfried (1986) la presenta como una situación de privilegio:

> Se cree que esta relación tiene efectos beneficiosos por sí misma, ya que es difícil encontrarla fuera de la situación terapéutica" (p. 15).

Madrid Soriano (2005) especifica las características principales de esta relación privilegiada:

> La relación de ayuda no es un proceso de comunicación cualquiera, sino que está dotada de unas características tan especiales que le hacen gozar de una *situación de privilegio* dentro del amplio mundo de la comunicación interpersonal. A esto contribuyen, eficazmente, la *naturaleza* de la relación de ayuda, los *objetivos* que persigue, el nivel de *motivación* de los participantes, la *profundidad* de los intercambios, el *contexto* de intimidad en que se realiza, etc. (p. 95-96).

Otros autores la consideran "específica" pero con características comunes a otras relaciones, comparándola con la relación padre-hijo, educador-educando, y educación posterior (Rogers y Kinget, 1971; Frank, 1986; Strup, 1986).

Lo común a todas estas formas de relación de ayuda está en ofrecer ayuda psicológica y en recibirla. El Análisis Transaccional, de E. Berne (1963), pone como eje de la personalidad los *Estados del yo*: del Niño que necesita y pide ayuda, desde el nacimiento al final de los días; del Padre con una actitud de dar ayuda siempre; y del Adulto que reflexiona adecuadamente cuándo es razonable pedirla o recibirla. Esta es una realidad que afecta siempre a todas las relaciones consigo mismo y con los demás. *Lo particular* de estas relaciones sociales está en los diferentes objetivos, situaciones, circunstancias, etc. que varían de unas a otras.

1.3. Valoración de la relación según los enfoques de la psicoterapia

- La valoración de la relación en psicoterapia queda condicionada teórica y prácticamente por los enfoques que dan más o menos importancia a su efectividad para el cambio, y que la utilizan para la labor que tienen que realizar a nivel cognitivo, emocional y conductual. Los diversos enfoques valoran la importancia de su efectividad de forma diferente.
- Los *humanistas* (existencialistas, rogerianos, etc.), en general, la consideran el factor más importante del cambio, pues por ella el paciente encuentra nuevas formas de relacionarse, superar sus problemas y autorrealizarse.
- Los *psicoanalíticos* la consideran, en principio, como una relación "transferencial inconsciente" proveniente de la primera infancia, aunque esta relación "anormal" poco a poco por la conscienciación psicoanalítica interpretativa va siendo sustituida por una relación "normal". Para ellos el análisis de lo relacional es la base del cambio.
- Para los *conductistas cognitivistas*, por el contrario, el factor de efectividad más importante consiste en la labor del cambio cognitivo conductual por medio de la aplicación de las técnicas adecuadas. La relación tiene un valor secundario condicional. Algunos cognitivo conductuales modernos se han planteado valorar más la relación en el cambio psicoterapéutico haciéndola mas importante e, incluso esencial, incorporando elementos relacionales positivos especialmente interesantes.
- Los demás *sistemas (transaccionalistas, gestaltistas, constructivistas, etc.)* dan tanta importancia a las técnicas del cambio cognitivo y afectivo como a la relación personal.

Como expondré, en adelante, tanto la relación como las técnicas empleadas son igualmente importantes y esenciales para un cambio terapéutico "adecuado".

1.4. Características generales de la relación psicoterapéutica.

1.4.1. Importancia de la relación psicoterapéutica

- La *relación en general*, integrando todo lo que se hace dentro de ella, está en todo proceso humano, y configura y "estructura" ya desde el nacimiento, de un modo primordial, *la formación del YO* (consciencia de la propia individualidad y sujeto de las atribuciones de lo que se dice y hace como representante psicológico de la persona) y las *características específicas*, incluso las neurológicas, de la persona humana (Laín Entralgo, 1981, y Rof Carballo, 1952, en Madrid Soriano, 2005*)* como expondré detenidamente más adelante, en el apartado de los "efectos" de la relación comunicativa (4. 3. 2)).
- La *relación psicoterapéutica* constituye el contexto esencial de la comunicación humana y, por tanto, es la *piedra angular común, junto con las técnicas aplicadas, de la efectividad del proceso de cambio* (Patterson, 1974; Strupp, 1986). Todo lo que se dice y hace en psicoterapia es "relacional". Y la calidad de lo que se hace y dice depende, de la calidad de la relación. El psicoterapeuta, siempre en relación, debe cuidar tanto las técnicas como el modo más idóneo de relacionarse, porque el resultado total no es disyuntivo sino sumatorio.
- Y especialmente la relación psicoterapéutica positiva es: 1) es*encial* en lo "relacional" tanto para la comunicación positiva entre psicoterapeuta y paciente, como para mejorar por "experiencia correctiva" las relaciones sociales deterioradas; 2) *coesencial* para lo "no relacional"*,* respecto de los problemas planteados en la psicoterapia, ya que la adecuada relación contribuye a la aplicación adecuada de las técnicas para el deseado cambio.

1.4.2. Variabilidad de la relación

1. Variabilidad "psicológica" de la relación humana según los "estados psicológicos del yo":

- La relación varía conforme varía *el estado de conciencia del yo.* Todos conocemos esta variabilidad respecto de nosotros mismos y de los demás. Ese estado de conciencia variable del yo es el modo de relacionarse consigo mismo y con los demás según sea la situación aquí y ahora: Ante una personalidad social importante, ante un pobre o un rico, ante un sabio o un ignorante, o ante los cambios vivenciales internos presentes, el yo trata de adaptarse con su comportamiento variado a la situación circunstancial presente.
- El Análisis Transaccional (Eric Berne, 1910-1970), resalta la variabilidad de las relaciones con nosotros o con los demás a través de los diferentes *"Estados del Yo"* que todos experienzamos. Este enfoque "transaccionalista" trata de estructurar los principales rasgos de la personalidad, por los principales estados del Yo más frecuentes, y los define como "estado del yo Padre", "estado del yo Niño" y "estado del yo Adulto", según la adaptación del yo a las situaciones psicológicas internas o externas. Por ejemplo, si se encuentra una persona ante sí mismo como necesitada, el yo se comportará como un Niño tratando de pedir ayuda; Si la persona se encuentra ante sí, como persona "superior", el yo tratará de ofrecer ayuda al necesitado. Y el estado del yo Adulto siempre procurará que el pedir ayuda y el recibirla sea razonable. Estos estados, definidos

específicamente por Berne, son estables situacionalmente a lo largo de la vida porque siempre, de una forma o de otra, nos encontraremos con estas situaciones de pedir ayuda o darla de un modo adecuado (Berne, 2002). Nuestras relaciones internas o externas están siempre condicionadas por nuestros variados estados del yo.

– Aparte de estos estados principales del yo, que Berne define y explica, nos encontramos siempre con situaciones más o menos variables que exigirán que nuestro yo, como representante atribucional de nuestra persona, se adapte a estas situaciones. Esto constituye la gran *variabilidad de los "personajes"* (estados del yo) con que aparecemos frecuentemente. Somos como personas diferentes, y esto nos puede confundir a nosotros o a los demás. Somos lo que somos permanentemente (la misma persona) a todo lo largo de la vida, pero nuestros estados del yo, y por ello nuestras relaciones, cambian según las situaciones externas o internas. Esto, de modo analógico, es aplicable a los grupos de personas como unidades sociales.
– *El psicoterapeuta y el paciente deberían tener muy en cuenta todo lo anterior* a lo largo de las entrevistas psicoterapéuticas para comprender cómo la relación comunicativa muestra una gran variabilidad adaptativa.

2. Variabilidad de la relación según varía la "dignidad social":

– Que los estados del yo varíen respecto de la situación psicológica específica de las personas, condiciona la variabilidad de la relación psicosocial. Según el *humanismo psicológico, de base cristiana,* la "igualdad humana" en cuanto a "dignidad personal" es la misma e incondicional para todos los humanos como seres existenciales con todos los derechos de respeto y reconocimiento humano. Pero la "igualdad social", respecto de los roles que desempeñan las personas en la sociedad, es diferente y se da en niveles de superioridad o inferioridad social. Los padres, educadores, gobernantes, profesionales, etc. tienen un nivel superior de responsabilidad social respecto de los hijos, alumnos, súbditos, clientes, etc., dentro de una sociedad ordenada funcionalmente.
– Algunos autores denominan asimétrica a esta *desigualdad social*. La relación, según el 5º axioma de la relación de Watzlawick, Beavin y Jackson (1967) puede ser *asimétrica* (diferencia por superioridad personal respecto de la profesión, estatus socio económico, intelectual, etc.) y *simétrica* (igualdad según roles sociales).
– La *relación entre psicoterapeuta y paciente es asimétrica,* debido a la profesionalidad del primero como experto de la psicoterapia. Por mucho que quiera el psicoterapeuta igualarse con el paciente, siempre se encontrará con la diferencia de ser él el profesional que ayuda, y su interlocutor el paciente que pide ayuda. Y esto no quita que, entre psicoterapeuta y paciente, haya otras desigualdades sociales, que tendrán también que integrar.

3. Las transacciones de la relación

1) Definición y clasificación de las transacciones en la relación

– Eric Berne (1910-1970) ha aportado definitivamente a la Psicología el concepto y las especificaciones de la "transacción humana", como forma de comprender el intercambio psicológico que se da entre las personas que se comunican (Berne, 1988). Ésta tiene

una importancia decisiva en las relaciones humanas, y específicamente en la relación psicoterapéutica. Me parece necesario abundar en este aspecto para conceptualizar la estructura y dinámica de la relación.

– La "transacción" es la *unidad básica* de los intercambios psicológicos entre personas, y se constituye por un solo estímulo (del que habla) y una sola respuesta (del que contesta) en la comunicación entre ambos.
– La transacción tiene unos "niveles" en su ejecución que hay que tener en cuenta:
  a) El "nivel social", cuando el mensaje que se trasmite se ajusta a las formas normales admitidas socialmente. Es principalmente consciente, verbal, e inofensivo, y no suele crear problemas importantes*;*
  b) El "nivel psicológico", cuando el mensaje transaccional tiene la forma idiosincrásica de la persona, principalmente preconsciente y se expresa a través del lenguaje paraverbal y corporal no verbal, y suele "ocultar" una intencionalidad "malsana" que puede sorprender al otro. Se dice aparentemente algo inocuo (nivel social), pero se insinúa algo (nivel psicológico con "segundas intenciones") que puede sorprender o molestar al otro.
– Berne (2002) clasificó las transacciones en:
  1) Transacciones simples, cuando se da un solo estímulo y una sola respuesta en la comunicación, y en el solo "nivel social". Éstas se dividen en:
    a) Transacción simple "c*omplementaria", cuando la* respuesta es la esperada o pertinente al estímulo (Berne, 1982). Ej. Luis, desde su igualdad (estado Adulto del yo) con Pedro, le dice a éste: "¿sabes dónde está el libro?" Y éste le contesta desde la igualdad (estado Adulto del yo): "Sí, está en la mesa del salón".
    b) Transacción simple "c*ruzada"* cuando la respuesta no es la esperada o pertinente al estímulo (Berne, 1982). Ej.: Luis, desde su igualdad (estado Adulto del yo) con Pedro, le dice a éste: "¿sabes dónde está el libro?" Y éste desde un estado de superioridad (estado Padre del yo) y con ademán recriminatorio le contesta: "Exactamente donde le dejaste. ¿No te acuerdas?" Estas transacciones suelen crear problemas de resentimiento, enfado, y suelen deteriorar la conversación, etc.
  2) Transacciones complejas o ulteriores: El nivel social y el novel psicológico dicen cosas distintas. Estas transacciones se dividen en*:*
    a) Transacción compleja o ulterior *"angular":*

Hay un doble estímulo, uno social y otro psicológico, que proceden de un mismo estado del yo de una persona, y que van dirigidos a otros dos estados del yo de otra persona. La respuesta es complementaria a los dos estímulos y va dirigida al mismo estado del yo del emisor (Berne, 1982).

Ej.: Un vendedor de automóviles le dice a su cliente: "Este es nuestro mejor coche deportivo (nivel social aceptable desde la igualdad del estado Adulto del yo), pero es muy veloz y difícil de manejar" (nivel psicológico, que puede ser inaceptable para un cliente susceptible, si éste interpreta que el vendedor (como Padre valorativo) le considera inepto para conducir el coche.

    b) Transacción compleja o ulterior "*doble"*:

Cuando hay un doble estímulo, social y psicológico que proceden de dos estados del yo distintos de una persona y van dirigidos a dos estados del yo de la otra per-

sona. La repuesta es doble y complementaria a los dos estados del yo (1982).

Ej.: Luis (en estado Adulto del yo, de igualdad) le dice a Pedro (en estado Adulto del yo, de igualdad): "¿puedes darme el libro?", pero al mismo tiempo Luis con un gesto de superioridad (en estado Padre del yo) le insinúa al estado Niño de Pedro: "¡¡dame el libro!!". La respuesta a Luis desde el estado Adulto de Pedro puede que sea: "Sí, toma", con normalidad, pero desde el estado Niño del yo (inferioridad) puede que conteste humilladamente: "¡¡ay, perdón!!"

- Este tipo de transacciones refleja la complejidad de la mente humana que puede situar a los interlocutores en niveles variados (según sus estados del yo) y, a veces, en problemas de comunicación. El Análisis Transaccional de Eric Berne trata de resaltar esta complejidad comunicativa. Y los psicoterapetas, en general, de cualquier escuela, deberían tener muy en cuenta la realidad de las transacciones en la relación y analizarlas, porque esto puede clarificar la variabilidad de la relación que es un constitutivo esencial del proceso de cambio del paciente.
- *Contenidos "elementales" de las transacciones:*

  La gran variedad de *transacciones* en la relación, como acabo de exponer, integran necesariamente elementos "cognitivos", "emocionales" y "conductuales". Cuando hacemos transacciones lo hacemos pensando, sintiendo y actuando de muchas formas.
- *Funcionalidad de las transacciones:*

  Las transacciones son el medio más básico de comunicarnos "con nosotros" (por reflexión psicológica) o con los demás. A través de ellas intercambiamos mensajes. El análisis Transaccional se basa en el análisis de las transacciones para, sobre todo, comprobar cómo llenamos el tiempo, cómo realizamos nuestros "juegos psicológicos" (variadas maniobras psicológicas entre los humanos con una intención determinada de manipulación) que deterioran las relaciones humanas, cómo nos damos los "reconocimientos sociales o caricias, cómo llevamos a cabo nuestro "guión psicológico" ("normativa" que guía impulsivamente a los humanos a lo largo de la vida), etc.
- El psicoterapeuta tiene en esto un instrumento óptimo para analizar la relación del paciente consigo mismo, y con los demás, y reorientar sus transacciones.

1.4.3. Contexto "ambiental" y "situacional" de la relación psicoterapéutica

Siempre hay que estudiar el "texto" (aquí la relación psicoterapéutica) dentro del "contexto" (medio ambiental y situacional).

La Real Academia Española nos define la psicología ambiental o ecología: "Ciencia que estudia las relaciones de los seres vivos entre sí y con su entorno; Y parte de la sociología que estudia la relación entre los grupos humanos y su ambiente, tanto físico como social" (R. A. E., 2001).

1. El "contexto ambiental" de la relación psicoterapéutica le constituyen:

1) El ambiente exterior físico

Tiene su importancia como factor de efectividad de la Psicoterapia. Y ha sido la "Psicología Ambiental" la que ha especificado sus aspectos principales. Echávarri (2012) sugiere la importancia de este "encuadre" clínico para la *salud física y emocional* y, por tanto, del *encuentro personal de* la sesión psicoterapéutica.

En los años 60 del pasado siglo, la que podemos llamar *psicología oficial* comenzó a realizar diferentes estudios sobre la in-

fluencia del medio ambiente sobre la salud psíquica en las personas. De ahí surgió lo que en la actualidad conocemos como Psicología Ambiental. ¡Realmente el medio ambiente que rodea al hombre puede influir de forma tan determinante en la salud humana, tanto a nivel físico como emocional! (p. 28).

Entre los elementos constitutivos del ambiente exterior físico están principalmente: la "influencia atmosférica", la "radiación electromagnética", la "influencia climática", el "ritmo circadiano", la "influencia geográfica", y la "influencia paisajística del lugar". No pasará mucho tiempo hasta que podamos disponer de mediciones adecuadas utilizables para controlar estas variables tan importantes que pueden condicionar aquí y ahora la salud, el estado anímico y, por tanto, la relación psicoterapéutica.

2) El ambiente exterior social

Entre los elementos constitutivos del *ambiente exterior social* están: la "influencia urbanística", la "situación política", los "acontecimientos políticos, sindicales, religiosos y deportivos importantes", la "situación laboral de la comunidad y del paciente, las fiestas y vacaciones, y el fenómeno migratorio. Éstas son variables que pueden afectar la vida de las personas y, por tanto, el estado anímico y la relación aquí y ahora de los interlocutores en situación psicoterapéutica.

En el próximo trabajo sobre el "contexto ambiental" tanto físico como social, como factor de efectividad de la psicoterapia, me extenderé más en la exposición de sus variables.

2. El "Contexto situacional" de la relación psicoterapéutica comprende*:*

1) El "lugar" donde se llevan a cabo las sesiones de psicoterapia, sea de una "institución pública o de un consultorio privado";
2) el "personal" subalterno de acogida;
3) a "habitación" con sus muebles, decoración, iluminación, silencio o ruidos ambientales, donde se realiza el encuentro entre psicoterapeuta y paciente.

En el próximo trabajo, centrado en el "contexto situacional de la psicoterapia, como factor de efectividad", me ocuparé detalladamente de estas variables específicas. Este "contexto situacional interno" junto al "contexto ambiental externo", tanto físico como social, forman el contexto general de la psicoterapia.

1.4.4. La entrevista como "encuadre estructural" de la relación psicoterapéutica

- La entrevista, tanto la de diagnóstico como la de psicoterapia, es el medio más adecuado para relacionarse y comunicarse con el paciente.
- El psicoterapeuta, previendo, preparando y actualizando la entrevista, tendrá que adaptarse sobre todo a las características personales y situacionales del paciente dentro de una relación con actitud positiva centrada en la persona y en sus problemáticas, y en donde tiene importancia no sólo la palabra sino la expresión paraverbal y la no verbal. También, propiciará los objetivos previstos (evaluación, psicoterapia) en el contexto del enfoque seguido (humanista, psicoanalítico, cognitivo conductual, transaccionalista, etc.).
- Las principales c*aracterísticas comunes de la "entrevista de ayuda",* que autores representativos han definido muy específicamente (Sullivan, 1954; Allen Will, 1954; Bleger, 1971; F. Silva, 1992), quedan resumidas en este texto de Madrid (2005):

> Una relación entre personas (dos o más de dos); Una vía de comunicación simbólica bidireccional, preferentemente

> oral; Unos objetivos prefijados, al menos, por el entrevistador; Una asignación de roles que significa, al menos idealmente, un control de la situación por parte del entrevistador. Fijación de objetivos y control son los fundamentos para que se hable, en la entrevista, de una relación interpersonal asimétrica (p. 311).

1.4.5. El "encuadre normativo contractual" de la relación psicoterapéutica

- El encuadre *normativo* de esta relación de ayuda comprende las normas del "contrato inicial", como las de pago o gratuidad, puntualidad, número y duración de sesiones, la información del enfoque y tratamiento específico aplicando, etc. El psicoterapeuta ha de acordar explícita o implícitamente estas normas con el paciente desde el principio de dicho proceso, aunque estarán sometidas a una revisión adaptativa constante.
- En este "contrato inicial" destacará, de un modo lo más explícito posible, *la "alianza"* que debe establecerse entre el psicoterapeuta y el paciente durante la psicoterapia.

  He expuesto el "encuadre normativo del contrato inicial" dentro del factor de efectividad "el psicoterapeuta" (García Moreno, 2012, pp. 67-105) que él concierta con el paciente. No obstante esto, reitero a continuación *"la alianza entre ambos"* por estar más directamente implicada en la relación psicoterapéutica que es el factor de efectividad que estoy presentando.

  El vínculo o alianza terapéutica del proceso realizado entre psicoterapeuta y paciente (Bordin, 1979; Korchin y Sands, 1985; Orlinsky y Howard, 1986) tiene las siguientes características:
- Es un tipo particular de vínculo psicoterapéutico que caracteriza una *relación fa*vorable entre paciente y terapeuta.
- Se trata de un constructo que se hace operativo por medio de tres componentes (Bordin (1979, 1994; Wikipedia, 2012):
  * *Acuerdo de cooperación mutua* corresponsable (la "dimensión técnica") entre paciente y terapeuta respecto a los *objetivos* de la psicoterapia (Johnson, 1988);
  * *Acuerdo entre paciente y terapeuta* acerca de las *tareas* propias de la psicoterapia que se esté llevando a cabo;
  * *Vínculo entre paciente y terapeuta* que "probablemente se siente y expresa por medio del aprecio, la confianza, el respeto mutuo, la privacidad, y por la percepción de que existe un compromiso común y una recíproca comprensión de las actividades psicoterapéuticas.
- La *alianza terapéutica o de trabajo*, integra todas las características positivas de terapeuta y cliente necesarias para la tarea a realizar en la interacción, creando una atmosfera cálida y relajada de confianza en la que puedan crecer la confianza y la esperanza.

Según Korchin y Sands, 1985 (resumiendo su texto):

> Existen dos tipos de alianza terapéutica (Luborsky et al. 1976): *el primero* es menos completo, se da al principio y se basa en que el paciente perciba al terapeuta como alguien que le apoya y le ayuda, viéndose a él mismo el receptor de tal ayuda. *El segundo* es más completo, se va dando con el progreso, está basado en un sentimiento de trabajar juntos contra aquello que perjudique al paciente, y enfatiza la mutua responsabilidad para las metas y la tendencia hacia una autonomía progresiva. Luborsky (1976) hipotetizó que era más probable

que las personas que mejoraran, fuera por el tipo segundo más que por el primero, y que con el tipo uno se funcionaría mejor que sin él; pero halló que los que mejoraban de hecho, pertenecían más al tipo uno que al dos.

2. LA COMUNICACIÓN

2.1. Supuestos principales

2.1.1. Introducción

- La esencia del ser humano es comunicarse consigo y con los demás (Lee, 1968); No es posible no comunicarse (1er. Axioma de Watzlawick, Beavin y Jackson, 1967);
- Los órganos sensoriales (receptores y emisores) están constantemente en alerta para dar y recibir información comunicativa (Madrid, 2005);
- Todas las acciones y acontecimientos adquieren aspectos comunicativos tan pronto son percibidos por una persona (Ruesch, 1984);
- La relación conlleva esencialmente una *comunicación,* por la que los comunicantes dinámicamente se perciben, se expresan y se afectan verbal, paraverbal y no verbalmente. Según Madrid Soriano (2005) refiriéndose a los entrevistadores*:* Todo cuanto dicen, hacen, o dejan de decir o hacer (…) es esencialmente y en último término, comunicación interpersonal (p. 94).

2.1.2. Etapas del proceso de la comunicación

Este proceso de la comunicación comprende los siguientes pasos:

1) *La "formulación" del mensaje* por parte del emisor que quiere expresarle en una situación determinada para sentirse comprendido;
2) El "envío" del mensaje del emisor ("comunicación expresiva") y comprende la comunicación de contenidos (contenido relacional y contenido extrarrelacional) a través de lo verbal y paraverbal, y no verbal;
3) La "percepción" del mensaje por parte del receptor ("comunicación impresiva") con su "procesamiento", "comprensión" e "interpretación".

Estas etapas del proceso de comunicación aunque teóricamente son diferentes se dan sucesivamente en el mismo momento de la comunicación interrelacional. Por eso, al exponer a continuación todo lo relacionado con la comunicación expongo, también, integradoramente estas etapas.

2.1.3. La "observación" de las expresiones comunicativas

1. Conceptualización de la destreza de la "observación"

- La palabra "observar" puede integrar correctamente las cinco percepciones sensoriales. Según La R. A. E. (2001) el término "observar" puede referirse a examinar atentamente los síntomas variados de una enfermedad, los movimientos de los cuerpos, un cuadro pictórico, las órdenes dadas, un sitio de mal olor, etc.

  Por eso, utilizaré este término para la destreza del psicoterapeuta de atender a la toda la conducta del paciente. Y solo cuando se refiera específicamente al oír acudiré al término específico del escuchar que es solamente una forma de observar.
- El psicoterapeuta que ha de observar toda manifestación del paciente y ha de hacerlo *centrándose como persona en la persona del paciente*. Son dos personas que quieren encontrarse, conocerse, comprenderse y ayudarse. No se trata solo de observar las variadas expresiones, ni de atender solo a los

pensamientos y emociones del paciente. Eso sería cosificar la comunicación. Es preciso que el psicoterapeuta se centre (como expondré más detenidamente en el apartado 3) con aceptación, empatía y autenticidad en la persona que le expresa esos pensamientos y sentimientos a través de las múltiples expresiones verbales y paraverbales, y no verbales. Esto humaniza la relación y su efectividad en el proceso del cambio psicoterapéutico.

– *Percibir* correctamente el mensaje recibido a través de lo verbal y no verbal supone la destreza de *observar* la conductas sonoras (verbales y para-verbales) y no sonoras, por medio de las cuales se recibe el mensaje enviado.
– La *observación* de todo lo comunicado constituye un *acto complejo sincrónico* (simultaneidad de los variados elementos perceptibles de una "forma" o configuración perceptiva) *y diacrónico* (tiempos sucesivos de los diversos elementos perceptibles de una forma, y de las formas sucesivas) como explicaré un poco más adelante en las "formas" variadas de la comunicación (2.1.4.5.).
– El psicoterapeuta ha de ser *un experto (tener "destreza") en observar toda la comunicación del paciente.* El término "destreza", aplicado en este caso a la observación *c*onlleva habilidad, arte, facilidad para percibir algo de alguien o de algo en la relación, clarifica los conceptos y conductas necesarias para llegar a ser una habilidad, y especifica los pasos o secuencias sistemáticos a seguir en su aplicación.
– La destreza de la observación para captar el mensaje se complementa con *la destreza de la "comprensión" y de la "interpretación" del mismo*. El psicoterapeuta tratará de comprender lo percibido del paciente (incluso sus pensamientos y sentimientos implícitos o no suficientemente expresados, y sus "silencios" elocuentes) lo más fielmente posible, pero su interpretación conllevará dificultades importantes para respetar la realidad expresada. Hay que distinguir entre "comportamiento observado" y comprendido, "conjeturas" e "interpretación" sobre pensamientos, sentimientos, actitudes y comportamientos manifestados por el mismo paciente. En un principio, de cara a la interpretación, es preciso observar lo percibido en la relación, planteándose las conjeturas como simples posibilidades y probabilidades que podrán conducir a las interpretaciones solo cuando haya indicios conjuntivos y sean ratificadas directa o indirectamente por el mismo paciente.
– Este proceso de comunicación, complementado por la observación atenta, la comprensión y la interpretación, llega a ser "correcto", si el mensaje no sufre alteración (algo prácticamente imposible en su totalidad, como veremos) tanto a través de su emisión como de su recepción.
– En la siguiente *Parábola del* "S*onido del bosque "Min-Li"* se sugieren las características más específicas de la observación, centradas en las variadas "sensaciones" del oír, ver, oler, … y los "pensamientos" y" sentimientos", incluso implícitos, de las personas:

> El rey Ts´ao envió a su hijo el príncipe T´ai al Templo a estudiar con el gran maestro Pan Ku. Debido a que el príncipe debía suceder a su padre como rey, Pan Ku tenía que enseñar al muchacho los principios fundamentales para ser un buen gobernante. Cuando el príncipe llegó al templo, el maestro le envió solo al bosque Min-Li. Al cabo de un año, el príncipe tenía que volver al templo para describir el sonido del bosque.
>
> Cuando el príncipe T´ai volvió, Pan Ku le dijo que describiera todo lo que había podido oír. *Maestro*, replicó el príncipe,

pude oír a los cuclillos cantar, el ruido de las hojas, el zumbido de los colibrís, el chirrido de los grillos, el rumor de la hierba, el zumbido de las abejas, y el susurro y el grito del viento.

Así que el príncipe terminó, el maestro le dijo que volviera de nuevo para escuchar qué más podía oír. El príncipe se quedó perplejo por la petición del maestro. ¿No había ya discernido ya todos los sonidos? Durante días y noches sin fin, el joven príncipe sentado a solas en el bosque escuchaba una y otra vez. Pero no oía los sonidos nuevos. Una mañana, cuando el príncipe estaba sentado en silencio debajo de los árboles empezó a distinguir unos sonidos débiles diferentes de los que siempre había oído. Cuanto con más atención escuchaba, más claros los percibía. Una sensación de esclarecimiento envolvía al muchacho. *Estos deben ser los sonidos que el maestro deseaba que distinguiera,* reflexionó.

Cuando el príncipe T´ai volvió al templo, el maestro le preguntó si había oído algo más. *Maestro,* respondió el príncipe severamente, *cuando escuché con más atención, pude oír lo que no se oye: el sonido de las flores al abrirse, el sonido del sol calentando, la tierra y el sonido de la hierba bebiendo el rocío de la mañana. El maestro asintió con la cabeza.*

Oír lo que no se oye, observó Pan Ku, *es una disciplina necesaria para ser un buen gobernante. Pues solo cuando un buen gobernante ha aprendido a escuchar atentamente los corazones de las personas, a escuchar sus sentimientos no comunicados, las penas no expresadas y las quejas no proferidas, puede inspirar confianza en su pueblo, comprender cuándo algo está mal y satisfacer las verdaderas necesidades de sus ciudadanos. La "muerte de los estados" llega cuando los líderes solo escuchan las palabras superficiales y no entran profundamente en el alma de las personas para oír sus verdaderas opiniones, sentimientos y deseos.*

2. Cuestiones básicas de la observación

Conceptualizar la destreza de la observación conlleva una serie de cuestiones que es preciso aclarar.

1) ¿Qué observar.

El término "observación" incluye *la percepción atenta y conjunta de las expresiones verbales y no verbales* del comunicador, a través de las cuales fluyen sus pensamientos, sentimientos y comportamientos, y su propia persona. Algo que iré exponiendo a enseguida. Los objetivos de la psicoterapia en el marco del enfoque que se aplique condicionarán lo que hay que observar principalmente.

2) ¿Para qué observar?

Para *analizar* cualitativamente (apreciación clínica) y/o cuantitativamente (elaboración estadística de las frecuencias, relaciones y significaciones de las observaciones para la investigación empírica) todo lo observado;

Para poder *comprender e Interpretar* lo observado;

Para poder *fundamentar* la evaluación, diagnóstico, pronóstico, y la psicoterapia que se ha de aplicar, lo cual *constituye la razón principal de la observación centrada en la persona.*

3) ¿Cómo retener lo observado?

a) *Límites de la memorización*:

Resumo las afirmaciones de Aspy y Roebuck, 1977 (en Madrid, 2005, pp. 412, 413):

Una persona, después de escuchar una conversación corta, recuerda sólo el 50% de lo oído, pero eso no se debe a falta de capacidad retentiva. Sería capaz de comprender mensajes a una media de 600 palabras por minuto, siendo la media de una conversación normal, de

100 a 140 palabras. La explicación parece ser que se usa ese tiempo con ideas propias, no escuchadas, de planificación personal, preocupaciones, divagaciones, etc. La retención es menor ante párrafos largos. De los tres segmentos del párrafo (inicial, intermedio y final), el más atendible y retenible está en el 1º y 3º.

Frecuentemente se escucha poco y se retiene menos: De una exposición oral de 10´, la media de escucha está en el 50%, pero con bastante frecuencia retenemos, después de dos días, solo el 25% de lo escuchado. Las ideas quedan distorsionadas u olvidadas, a través de los canales de información recibida, en un 75%.

La destreza de la escucha, atendiendo a estas observaciones, puede reducir estos límites desoladores.

b) Aplicación de la metodología adecuada en el registro de lo observado:

En la "observación clínica" normal es conveniente (para asegurar la memorización) retener lo más importante de lo observado, anotándolo en el mismo momento de la observación o inmediatamente después de la sesión, como hacía Freud con sus Casos Clínicos;

En la "investigación empírica" del proceso psicoterapéutico será necesario registrar hasta los pormenores de dicho proceso de intervención y de cambio por medio de la "grabación", o mejor de la "filmación", para poder relacionar lo que realmente se hace (no lo que se dice que se hace) con lo que se consigue a través de un análisis exhaustivo.

3. Importancia dada a la destreza de la escucha (una forma de observación):

Para Myers y Myers (1984) existe una proporción inversa entre el tiempo que se dedica al aprendizaje de las diversas técnicas de comunicación de las personas y la práctica de las mismas. Esto se cumple especialmente en el "escuchar".

- La *escritura* lleva mucho tiempo en su aprendizaje escolar y se practica en general poco en el resto de la vida;
- La *lectura* lleva mucho tiempo en su aprendizaje escolar y poco en su práctica diaria, en general.
- El *hablar:* se aprende espontáneamente en el ambiente familiar, y se mejora gramaticalmente durante algún tiempo en las personas escolarizadas. Su empleo es a todo lo largo de la vida.

El *escuchar*, se inicia y desarrolla complementariamente al habla, *pero no se dedica nada de tiempo a su mejora por aprendizaje*. Y no se encuentra fácilmente una metodología para mejorar la escucha a no ser distinguiendo entre "oir" (percibir bien los sonidos verbales que técnicamente se mejora, en problemas de audición, con aparatos "audífonos" modernos) y "escuchar" (comprender el mensaje a través de la percepción atenta de los sonidos verbales).

Frecuentemente en la vida social, el escuchar comprensivamente acaba siendo un acto rutinario, fastidioso, intolerable. Frecuentemente le consideramos un "rollo", una "paliza", y a lo comunicado, "tonterías". Quizás, por eso, la *escucha ha sido minusvalorada socialmente e, incluso en la práctica profesional,* a pesar del interés que tiene en la comunicación responsable. La escucha de calidad ha sido siempre muy relegada. Frecuentemente reconocemos que nos cuesta escuchar atentamente, y nos quejamos más frecuentemente de que no nos escuchan ni entienden.

Pero gracias a la educación en general, y a la psicoterapia en especial, poco a poco, ha hecho que la "destreza de la escucha" p*ase de ser minusvalorada a ser algo muy importante en la educación, psicoterapia y relaciones humanas.*

Y ha sido *C. Rogers,* un maestro de la escucha, el que más ha influido, ya desde antes de mediados del siglo XX, en la importancia que viene dando la Psicoterapia a la escucha atenta del cliente. *Resumiendo lo que decía Rogers, hablando de sí mismo* (en Madrid, 2005, pp. 380-381):

> La escucha es una forma importante de ser útil y ayudar; escuchar enriquece la propia vida; sentirse escuchado facilita el proceso de cambio; a mí me gusta, ser escuchado; me disgusto conmigo cuando no soy capaz de escuchar; me frustro cuando la otra persona no me entiende.

C. Rogers ha profundizado, como ninguno, en la comprensión empática, en el contexto de la aceptación incondicional y la autenticidad, como veremos más ampliamente algo más adelante (tercera parte del artículo), para situarse en el marco de referencia del comunicador. Y ha puesto las condiciones psicológicas adecuadas para una escucha atenta de todas las expresiones de nuestro interlocutor, en las "relaciones sociales" y, especialmente, en la psicoterapia.

4. Principios generales de la destreza de escuchar:

a) Toda persona tiene derecho a hablar y a ser escuchado;
b) Tanto el que habla como el que escucha son responsables complementarios de la comunicación plena y satisfactoria;
c) En la psicoterapia la escucha atenta del psicoterapeuta puede condicionar la escucha atenta del paciente;
d) Las prejuicios, *dificultades y los errores más frecuentes* sobre la naturaleza de la escucha, que constituyen problemas de la escucha, se pueden resumir en los siguientes términos: "*Escuchar con atención* comprensiva" no es solo un proceso natural (que se adquiere espontáneamente sin entrenamiento), y no es lo mismo que "oír" (proceso fisiológico que no está bajo el control voluntario), ni es solo entender o repetir las palabras del hablante".
e) Por el contrario, la escucha es una *destreza compleja* y difícil que se adquiere a través del significado de las palabras puesto por el interlocutor y de sus gestos, posturas, movimientos corporales, y silencios, que conforman la comunicación integral. Exige, además, interés, calor emocional, dedicación, entrenamiento y madurez para alcanzar el nivel de destreza. Pero, según Aspy y Roebuck (1977) es posible educar y desarrollar la escucha, y en los centros en que se ha implantado dicha educación (especialmente en la escuela rogeriana) el nivel de captación, comprensión y retención se ha duplicado.

5. Las "condiciones" más importantes de la destreza de la escucha:

a) *Estar preparado con actitud positiva y receptiva* para la escucha, y establecer un *clima favorable* poniendo atención interna y externa;
b) *Controlar:*
   – La "desgana y el cansancio" que impedirían la escucha activa; Los "prejuicios" culturales, sociales, personales y profesionales que impedirían ver la realidad del paciente;
   – Las "necesidades", "motivaciones" y "sentimientos" propios para evitar proyectarlos sobre el paciente;
   – La "contratransferencia" del psicoterapeuta como reacción a la transferencia del paciente, que podría interferir o alterar la verdadera relación;
   – Los "ruidos" (distorsiones y alteraciones) de la misma comunicación, que desvirtúan la percepción y

comprensión de los mensajes verdaderos;
- Las "distracciones" (estímulos externos) y "abstracciones" (estímulos internos) que dificultan atender a los pensamientos, sentimientos, conductas y silencios del paciente;

c) *Dejar expresar íntegramente, sin interrumpir, al paciente,* respetando razonablemente su propia forma de comunicarse, lo que exige controlar con adaptación la propia;
d) *Escuchar atentamente, con aceptación, empatía y autenticidad, tanto los contenidos relacionales como los no relacionales.* Así se favorece y refuerza la comunicación plena;
e) *La* comprensión del psicoterapeuta, *reflejada adecuadamente al paciente*, estimula su consiguiente verbalización que exige, de nuevo, escucha atenta y comprensiva del psicoterapeuta;
f) *Resumir* mental y verbalmente lo dicho en un período de tiempo, reflejándolo al paciente, para relacionar la presente comunicación con la anterior a fin de comprender la estructura interna del proceso comunicativo (sucesión de ideas, temas, unidades de la psicoterapia) y su dinámica, y afrontar posibles incongruencias y contradicciones dentro del proceso de cambio;
g) *Registrar* lo más significativo de lo escuchado y redactar un informe de cada sesión;
h) *Comprobar y ordenar* lo resumido y redactado anteriormente.

2.1.4. El "objeto" de la observación: ¿Qué observar?

Después de exponer anteriormente la teoría y las características de la destreza de la observación-escucha atenta y comprensiva de la comunicación, es preciso especificar lo que se debe observar.

2.1.4.1. Observar si se cumplen los "objetivos" previstos por la psicoterapia

El psicoterapeuta que observa espontáneamente y está condicionado por los valores personales, como profesional debe atender especialmente a todo lo relacionado con los *objetivos previstos por la psicoterapia* en el contexto de las exigencias del enfoque seguido y los procedimientos que ha de aplicar.

2.1.4.2. Observar a ambos interlocutores

Tanto el psicoterapeuta como el paciente son *observadores mutuos*. Por ello, el psicoterapeuta al que se le asigna esta función profesional debe observar lo que hace y dice el paciente y, también, lo que dice y hace él mismo, pero teniendo en cuenta que también el paciente puede observarlo todo como un *feedback* adaptativo de la situación de aquí y ahora.

2.1.4.3. Observar la gran variabilidad de las expresiones comunicativas

En los apartados siguientes, veremos cómo es impresionante *la variabilidad de las* expresiones comunicativas de ambos interlocutores.

2.1.4.4. El comportamiento situacional

Siempre es importante la "situación de la comunicación" que especifica aquí y ahora la relación. Por eso, expongo a continuación *la situación de la entrevista psicoterapéutica* que comprende la colocación de los interlocutores en sus asientos, su situación direccional, su distancia física y sus posturas y gestos mientras hacen y dicen en la comunicación.

A este comportamiento se le asignan determinadas "normas culturales y profesionales" con "valoraciones" diversas, que los interlocutores pueden comprobar. Esta si-

tuación debe ser objetivo importante del psicoterapeuta observador y comprende los siguientes apartados.

1. *Colocación física de los interlocutores*:
   – *En sillas, butacas*: Terapéuticamente no deberían ser ni excesivamente cómodas, ni incómodas, para propiciar el adecuado encuentro. Los psicoanalistas utilizan, como reminiscencia de la época de la hipnosis inicial, *el diván* con tenue luz para facilitar relajadamente la libre asociación de ideas del analizado;
   – *Con mesa por medio, o sin ella*: La mesa por medio (de despacho o de estar) puede tener para los interlocutores una significación de separación, defensa o parapeto que puede facilitar o dificultar el encuentro tanto al psicoterapeuta como al paciente. Los psicoterapeutas existencialistas procuran que no haya nada por medio para procurar la "plena presencia humana";
2. *Orientación física de los interlocutores*: "De frente", para facilitar la concentración y atención, pero al principio sobre todo, puede adoptarse una postura delicada "de lado" ante un paciente "tímido", o ante una comunicación altamente delicada, para facilitar su comunicación. *Todo debe estar en función del paciente.*
3. *Distancia física de los interlocutores*: La distancia, que tiene relación con la *"territorialidad" personal, de gran significación cultural*, debería estar en función del paciente (tímido o extravertido) para que pueda llevar a cabo la entrevista en condiciones adecuadas.

   En general, la distancia "normal", está aproximadamente entre 1 m. y 1,5 de ojos a ojos; la "mínima", por debajo de esa distancia, puede significar invasión del espacio personal, y dominancia; y la "excesiva", puede significar distancia y frialdad afectivas.
4. *Posturas y gestos básicos del psicoterapeuta:*
   – "Apropiados": Sentado con normalidad, sin rigideces; Ligeramente adelantado el cuerpo hacia el paciente, por lo menos en momentos interesantes, significaría atención y concentración en la comunicación del paciente; Contacto visual frecuente, que significaría atención, seguimiento, empatía;
   – "Inapropiados": Con gesto distraído, mirando a otra parte, o boquiabierto, o repantigado, hundido en el sillón, o con los pies sobre la mesilla, significaría desatención, desgana, falta de respeto.

   Las posturas correctas deberían expresar espontáneamente una *actitud positiva* hacia el paciente, alejadas de los formalismos fríos que son inadecuados a una relación profunda y que rebajarían la relación al simple "teatro", a la falsedad o inautenticidad. *El cliente capta espontáneamente la actitud positiva o los puros formalismos teatrales* del psicoterapeuta.

2.1.4.5. Observar los "elementos básicos" de la expresión comunicativa, pero siempre dentro de una forma o configuración

– En circunstancias normales, el que observa puede, *al mismo tiempo,* "escuchar" los sonidos verbales y paraverbales, la risa y gestos sonoros, "ver" el colorido de la cara, la sonrisa, los movimientos de la boca al hablar, los movimientos, gestos y posturas del cuerpo. Incluso, puede simultáneamente percibir

el "olor" del interlocutor, y el "contacto" si hay aproximación física. Y simultáneamente puede conectar sensorialmente con el contexto de la *situación presente*.

– Los sentidos corporales perciben cada uno separadamente (por canales perceptivos diferentes) estas distintas sensaciones que tienen su propia significación, pero la "percepción comprensiva" las reconfigura en una sola "forma" o gestalt (no solo la apariencia o perfil de las cosas, sino la estructura y dinámica de sus elementos, constituyendo una entidad diferente a otras), en donde el todo se percibe sobre los elementos de que consta: "el valor de cada elemento está determinado por su participación en el conjunto"). Como en un cuadro pictórico hay multitud de elementos, pero cada uno de ellos (p. e., el color) está allí solo en función del conjunto.

Ello ha de interpretarse según los principios de la Psicología de la "forma o configuración":

> Esta doctrina se basa en las experiencias irrefutables de autores (Ehrelfels, Helmholtz, Mering, Wetheimer, Köhler, Guillaume, etc.) relativas a la a la percepción en los animales y en el hombre (Diccionario de de la psicología Moderna, 1971, entrada "Gestaltpsychologie", p. 197).

– Estas "formas" o configuraciones perceptivas pueden ser variadas y sucederse unas a otras a lo largo de la comunicación, pasando cada "forma" (consciencia) al "fondo" (inconsciencia) de la percepción.

Como ejemplo de los elementos integrados en la "forma" o configuración y cómo se suceden estas formas perceptivas por la incorporación de un nuevo elemento valga *la percepción de la naturaleza* en nuestra relación con ella. Si me encuentro en un campo lleno de plantas, flores variadas, con pájaros diversos, y en un día soleado con cielo azul y nubes blancas, y con temperatura agradable, percibo todas estas estimulaciones diferentes, pero de un modo integrado, simultáneo y unitario, con una sensación de belleza y placer sensorial e intelectual (forma consciente positiva de una naturaleza esplendorosa). Y si se añade a la situación la percepción de dos animales que se atacan ferozmente o la de una flor marchita, se forma otra forma negativa consciente de una naturaleza cruel y desagradable, pasando la forma anterior positiva al "fondo" de la inconsciencia.

En las relaciones humanas la impresión y comprensión de las personas como formas conscientes se suceden unas a otras según vayamos incorporando elementos positivos o negativos.

– Y además, la influencia de las formas sobre la percepción y comprensión puede variar por su importancia funcional. Se dan formas "pregnantes" es decir, sencillas, armoniosas, equilibradas, que se destacan perfectamente y se imponen de un modo consciente a otras menos importantes (que pasan al "fondo" de la inconsciencia). Y aun-

que sean incompletas, la mente las restablece. Algunas ilusiones ópticas se explican por este mecanismo que completa y "redondea" lo inacabado o incompleto.
- Esta estructura y dinámica de la percepción se ha de aplicar a la *comunicación entre psicoterapeuta y paciente*. Son dos personas, frente a frente, que quieren conocerse para adaptarse funcionalmente a través de las mutuas estimulaciones o "formas" de la comunicación. Y esto se aplica tanto a la expresión "comunicativa" como a la "perceptiva".
- A continuación, expongo l*os elementos básicos de* la expresión comunicativa *entre psicoterapeuta y paciente, pero siempre ha de tenerse en cuenta todo lo acabado de explicar para no perder la comprensión de la totalidad sobre los elementos de que consta, y la sucesión de las formas, y de unas más que otras, en el variado conjunto de la comprensión expresiva y perceptiva.*

2.1.4.5.1. La expresión corporal no verbal

Esta expresión de la comunicación, que es la más primitiva evolutivamente y que comparte el ser humano con otros seres vivientes, *comprende:*

1. Los "movimientos corporales" ("kinestesias"), en situación de intercomunicación

- Estos movimientos son "temporales" (simultáneos, sucesivos, repetitivos) y "espaciales" (con desplazamiento en todas direcciones), pues toda la actividad viviente está sometida al tiempo y al espacio. Y, además, son "idiosincrásicos" (cada persona los vive a su manera), espontáneos, inconscientes en su ejecución y poco o nada controlados. Los movimientos corporales se repiten y cambian de dirección con los ritmos del discurso, de tal forma que aun a nivel silábico "el cuerpo puede danzar al ritmo de las palabras".
- Los "movimientos corporales" simbólicamente significan una posición o actitud (cognitiva- emocional) que alguien adopta respecto de alguien o algo (paisajes, tiempo, objetos, acontecimientos, etc.), y contribuyen significativamente a completar cognitiva y emocionalmente otras expresiones verbales o no verbales.
- Existen correlaciones, por lo menos a nivel personal y social, entre estados cognitivo emocionales y tipos específicos de movimientos, posturas o ademanes. Y esto les hace algo más significativos personal y socialmente.
- Podemos distinguir claramente, respecto de los movimientos, su simple expresión que puede producirse a solas y la expresión en la relación social, lo que les puede hacer más complejos y significativos .
- *Los movimientos corporales pueden ser los siguientes:*

A. Movimientos corporales de CABEZA

Son pocos, y suelen ser significativos reforzadores o castigadores de la verbalización propia o del interlocutor.

a) *Movimientos de Cabeza generales:*
   - *Subir y bajar suavemente la cabeza:* Puede significar ¿asentimiento, confirmación, seguimiento o reforzador a la verbalización del interlocutor, etc.?
   - Girar *la cabeza de un lado a otro*: (¿desacuerdo, duda, nerviosismo?);

- *Cabeza inclinada*: A la izquierda (¿piedad religiosa?, ¿tortícolis?); A la derecha (¿pensativo, cansado?); Sobre el pecho (¿tristeza, preocupación, vergüenza?); Hacia atrás (¿precaución, susto, temor?);
- *Hundir la cabeza* (¿encogerse mentalmente, duda profunda?)
- Respecto del *pelo de la cabeza*. Se atusa el pelo, el bigote (¿coquetería, nerviosismo, perfeccionismo, cuestionarse algo?);
- Echa el pelo hacia atrás repetidamente (¿coquetería, nerviosismo?);

b) *Gestos de cara*:
- El "gesto" es un movimiento del rostro o manos para expresar afectos (R. A. E. 2001).
- Los gestos, en general, no expresan una emoción específica; sin embargo, existen gestos muy específicos relacionados con la ira (apretar el puño, golpear el suelo con uno o ambos pies, como veremos en los movimientos de las extremidades.) o la vergüenza (taparse la cara con las manos) (Madrid, 2005);
- *Características* de la "expresión de la cara": 80 músculos de cara; 7.000 expresiones de sentimientos y estados anímicos; suele ir acompañada de movimientos complejos de ojos, cejas, y de boca, y de otros movimientos corporales. Es la más difícil de controlar por ser espontánea y compleja. Por esto, se suele decir que "la cara es la más expresiva y el espejo del alma".

Menéndez (1988) insiste en la localización y complejidad de la expresión de la cara:

> No parece que exista una zona del rostro que revele mejor las emociones, sino que para cada emoción particular hay una zona concreta de la cara que es la que produce la mayor información acerca de dicha emoción. Así, por ejemplo, "la zona nariz/mejilla/boca" es esencial para la expresión del disgusto; para el miedo, "la zona clave" es la de los ojos/párpados; para la tristeza, podría ser "la de las cejas/frente y ojos/párpados"; para la felicidad, "la zona de las mejillas/boca y la de las cejas/frente"; y la sorpresa se aprecia en "cualquiera de las zonas del rostro (p. 162).

Y lo mismo hace Madrid (2005) resaltando un lenguaje universal común:

> Una tensión muscular moderada en las cejas, labios, frente párpados, etc. es muy adecúada para comunicar interés, cordialidad, aceptación; pero debe conjugarse oportunamente la contracción con el oportuno relajamiento de los miembros. Del mismo modo, la sonrisa, cuando es natural y congruente, es muy apta para expresar una gran variedad de sentimientos que el Agente de Ayuda puede fácilmente captar en el ayudando, a lo largo de la entrevista (p. 118).
>
> Una señal de la importancia que se le concede al **rostro** en la comunicación interpersonal, se indica por el gran número de *frases hechas* que, en todos los idiomas, hacen referencia *a la* **cara** para definir personas o situaciones: ***cara*** *larga,* ***cara*** *de pocos amigos,* ***cara*** *de vinagre,* ***cara*** *dura, por su* ***cara*** *bonita,* ***cara*** *de perro, tener* ***cara,*** *es un* ***cara, cara a cara,*** *decir a la* ***cara,*** *romper la* ***cara,*** *etc.* (p. 117).

Argyle (1972) considera que:

> El *área en torno a la boca* contribuye a la interpretación según esté "vuelta hacia arriba" (agrado) o "vuelta hacia abajo" (desagrado) (p. 43).

- *Clasificación de algunos gestos complejos de cara:*
  - *Risa con cara, boca y ojos* (¿alegría, sorpresa, burla?);
  - *Sonrisa con cara, boca* y ojos (¿amabilidad, cariño, simpatía, ingenuidad, expectativa?);

- *Llanto* con cara, boca, y ojos (¿desesperación, alegría o tristeza grandes?);
- *Bloqueo de cara y boca abierta* (¿atención por curiosidad, sorpresa?).

c) *Movimientos de ojos y cejas:* Los movimientos de ojos entran espontáneamente en muchos gestos de la cara y con otros movimientos corporales, y su significación cognitivo emocional puede ser muy variada y personal.

Argyle, 1972, en Madrid (2005):

> Considera la expresión facial muy adecuada para comunicar retroalimentación (*feed-back)* sobre los mensajes de la comunicación. Las *cejas* proporcionan una información continua:
> *Completamente elevadas*.... incredulidad,
> *Medio elevadas*..... sorpresa,
> *Normales*..... sin comentarios,
> *Medio fruncidas*..... confusión,
> *Completamente fruncidas*... enfado. (p. 117).

– *Ojos suavemente cerrados* (¿cansancio, relajación, rememoración?);
– *Ojos fuertemente cerrados (¿negación, contrariedad, dolor?);*
– *Mirada directa "sostenida"* (¿atención, expectación, comprensión?);
– *Mirada fija "clavada"* (¿nerviosismo, interés, dominancia, reproche?);
– *Contacto visual frecuente* (¿seguimiento de la escucha, interés, empatía?);
– *Mirar a otra parte*: "a un objeto", "al techo", "al lado", "alrededor", "bajar la vista" (¿atención a los objetos, distracción, abstracción, rechazo personal?);
– *Evitar la mirada* (¿delicadeza, rubor, respeto, miedo?);
– *Mirada huidiza* (¿timidez, vergüenza?);
– *Parpadeo rápido con cejas contraídas y mirada baja* (¿reflexión, no entender, excitación, incomodidad?);
– *Arrugar o cerrar los párpados* (¿reflexión, perplejidad, evitación de persona o tema?);

d) *Movimientos de la boca:*
– *Boca cerrada fuertemente* (¿dudar, temer, expectación tensa, enfado, hostilidad?);
– *Boca abierta* (¿recordar, seguimiento mental, receptividad, expectación; fatiga?);
– *Temblor o morder los labios* (¿gran ansiedad, desesperación?);

B. Posturas del TRONCO:

La postura corporal (modo en que está puesta una persona; forma en que el cuerpo como un todo se despliega en el espacio, R. A. E., 2001), de igual manera que los *ademanes* (movimiento o actitud del cuerpo o de alguna parte suya, con que manifiesta un afecto de ánimo, R. A. E., 2001) pueden expresar toda clase de pensamientos, sentimientos, actitudes y conductas.

Los cambios de posturas son paralelos al lenguaje verbal. *El repertorio de posturas de cada persona suele ser bastante limitado,* pero con cambios frecuentes de posición para hacerse entender.

– *Las posturas del cuerpo más frecuentes* (Sarbin y Hardyck, 1953, en Madrid, 2005) *son:*
  - El cuerpo d*e pie, con la cabeza algo hundida, los brazos semiextendidos y las manos algo caídas hacia los lados* (¿desinteresado, resignado, dudoso, preguntando?);
  - El cuerpo de *pie, piernas algo cruzadas, un brazo en jarras y el otro apoyado en la pared* (¿autosatisfecho, impaciente, insinuando algo, enfadado?);
  - El cuerpo d*e pie, con brazos caídos hacia la izquierda* (¿tímido, avergonzado, modesto, triste?);
  - El cuerpo de *pie, con piernas algo abiertas y brazos cruzados* (¿sorprendido, dominante, suspicaz, indeciso, retraído?)
– *Hombros*. Su *orientación* informa de la actitud personal e interpersonal: H*om-*

bros caídos (¿abatimiento, hundimiento, tristeza, depresión, relajación?); *Hacia atrás* (¿rechazo, desacuerdo?); *hacia delante* (¿interés, atención, receptividad?); *girarse de hombros* (¿falta de interés, atención, receptividad; timidez, tristeza, ambivalencia?); *Encogerse de hombros* (¿ambivalencia, sorpresa, desconcierto, duda, expectación?);
– *Hundir el cuerpo en el sillón* (¿cansancio, tensión, negativismo?);
– *Sentado en la silla como una estaca* (¿perfeccionismo, hieratismo, frialdad?);
– *Sentado al borde de la silla* (¿interés por algo, provisionalidad?).

3. Movimientos de las EXTREMIDADES:

a) "Brazos y manos":

Según Madrid (2005):

> El movimiento de las manos se utiliza para ilustrar explicaciones verbales y también para expresar estados emocionales, como nerviosismo y miedo (p. 123).

– *Brazos cruzados* (¿evitación del intercambio interpersonal; rechazo a la revelación, expectación?);
– *Brazos y manos rígidos* (¿tensión, ansiedad?);
– *Brazos y manos caídos* (¿distensión, relajación?);
– *Brazos abiertos y en movimiento* (¿apertura a la comunicación, asentimiento expresivo?);
– *Apretón de manos con intensidad* (¿efusividad, proximidad, interés, insinuación?);
– *Frotarse las manos* (¿frío, nerviosismo, animarse, alegrarse?);
– *Manos temblorosas* (¿ansiedad, nerviosismo; falta de control psicomotriz por alteración neurológica?);
– *Puños cerrados* (¿tensión, cabreo, indignación?);
– *Gestos de brazos y manos "hacia los lados" (¿*apartar, separar?), "hacia abajo" (¿parar, aquietar?), "hacia atrás" (¿retrasar, esperar, dudar*?).*

b) "Piernas y pies*":*

- *En postura abierta y relajada* (¿apertura a la comunicación, sentirse a gusto?);
- *En postura tensa hacia arriba o hacia abajo* (¿expectación tensa, ansiedad?);
- *Cruzar piernas* (¿recato en mujer con falda; postura de descanso, postura de "pose"?);
- *Cruzar y descruzar las piernas repetidamente* (¿ansiedad, desesperación, inquietud?);
- *Dar golpes con los pies* (¿protesta, ansiedad, desahogo para distraerse, estar pendiente de decir algo?);
- *Balanceo de piernas y pies* (¿ansiedad, inquietud, duda, animar a la acción?).

2. Las respuestas autonómicas observables

– *Coloración de cara:* "roja", sonrojarse (¿vergüenza, timidez, ansiedad?); "blanca", palidecer (¿sorpresa, pánico?);
– *Ojos humedecidos* (¿*t*ernura, emoción, tristeza?);
– *Pupilas dilatadas* (¿gran interés, expectación, alarma?);
– *Sudoración* de "manos, "cara", "manos", "pies", "por todo el cuerpo" (¿activación emocional por ansiedad, pánico, sobresalto?);
– *Respiración lenta* (¿concentración, expectación?);
– *Respiración rápida* (¿nerviosismo, ansiedad, dificultad respiratoria?).

3. Apariencia personal

– Con a*cicalamiento de cara, manos y pelo con cremas, colonias y aderezos* (¿deseo de agradar, atraer, llamar la atención?);

– Con o*lores desagradables* (¿falta de aseo por suciedad o depresión; o debido a ciertos trabajos?);
– Con v*estidos y adornos y su color* (¿lujo, sexualidad, vitalidad, sencillez, dejadez);

4. Otras conductas sociales

– *Acogida y saludo, al encontrarse,* con palabras afectivas (expresión verbal y paraverbal) mientras se dan la mano o se besan (expresión no verbal de contacto físico) y se sonríen (expresión no verbal de cara). Es un acto muy significativo: Acogida afectiva (¿congruente entre lo verbal y no verbal?); o fría (¿desganada, sin interés; incongruente entre lo verbal y lo no verbal?

2.1.4.5.2. La expresión sonora

La expresión sonora comprende:

1. La expresión "Verbal":

1.1. Los fonemas

En el momento del hablar: La expresión sonora verbal se actualiza al "hablar" (comunicación "expresiva sonora") con signos sonoros simbólicos que constituyen los "fonemas" que son las unidades fonológicas mínimas que en el sistema de un lenguaje pueden oponerse entre sí en contraste significativo, al inicio, al medio y al final de cada palabra.

Esta comunicación verbal, simbólica, es una de las grandes adquisiciones del hombre moderno que ha revolucionado la comunicación y le ha posibilitado los grandes avances tecnológicos. Es admirable que el hombre pueda con unos sonidos comunicar y explicar a otros sus sentimientos y pensamientos de un modo simbólico y específico. Al hablar del uno (comunicación expresiva) le corresponde recíprocamente el escuchar del otro (comunicación "impresiva" o receptiva), constituyendo el proceso interactivo de la comunicación sonora.

1.2. Ejemplos de las alteraciones de las formas de la expresión verbal

Normalmente observamos de un modo espontáneo la expresión verbal correcta, y las alteraciones, de una forma consciente llaman la atención.

Entre estas alteraciones verbales están la:
– *Morfológica*: Ejemplos de errores en sílabas (t por k), palabras (seno por sano) o tiempos verbales (comió por come); palabras incompletas o rotas al inicio o al final, crasis (fusión de palabras); y dificultad de memorizar palabras;
– *Sintáctica:* Alteración de la frase gramatical (necesitado pan estaba de); dificultad no evolutiva en la producción de frases y en su memorización;
– *Fonética:* Errores en la producción, representación, organización y utilización de sonidos; Alteración de fonación (no se le oye, se le oye excesivamente) o articulación (defectuosa o excesiva);
– *Léxica:* Vocabulario excesivamente pobre o exhibición del mismo;
– *Semántica* (comprensión de las palabras): Alteración de las significaciones de los signos lingüísticos y de sus combinaciones.

En la psicoterapia es muy importante observar y escuchar la comunicación verbal a través de la cual el paciente se comunica con el psicoterapeuta de un modo muy específico expresando sus pensamientos, sentimientos y conductas. Por eso, es conveniente observar el lenguaje y considerar especialmente las alteraciones y analizarlas fonológica y psicológicamente, pues puede darnos una imagen muy interesante de su cultura, estado anímico, normalidad y "anormalidad".

2. La expresión "paraverbal" (paralenguaje) y sus alteraciones más frecuentes

2.1. Definición

Lo paraverbal va esencialmente unido con lo verbal, pero no es verbal. Constituye el modo sonoro del hablar a través del cual se expresa de un modo reflejo y espontáneo la emocionalidad del hablante. La expresión de lo paraverbal puede ser "correcta" o "alterada", y nos aporta datos de su normalidad, disfuncionalidad o patología.

La observación atenta se centra espontáneamente en la normalidad, y se toma nota de la "anormalidad", si existe, pues puede darnos información significativa.

2.2. Ejemplos de formas alteradas de la expresión paraverbal:

- Ten*sión verbal*: "Fuerza" de la voz que por la intención y la situación puede resultar excesivamente baja o alta (¿estado anímico o motivación bajo o alto?);
- *Tono verbal*: Inflexión de la voz, que por su "frecuencia" puede resultar, según la situación, excesivamente grave o agudo (¿desgana, depresión, o exaltación?)
- *Volumen verbal:* "Intensidad" de la voz, que puede ser normal a la situación, o anormal por excesivamente alta o baja (¿interés, motivación alta, o desgana, desmotivación?;
- *Articulación*: "Modulación" de la voz para expresar los fonemas (unidades fonológicas de una lengua hablada), que puede resultar excesivamente débil o exagerada a la situación presente (¿desganado, "redicho" o amanerado, perfeccionista? Puede ser, además, excesivamente "gutural" (dorso de lengua tocando la parte posterior del velo del paladar), o "nasal" (resonancia en las fosas nasales), etc. (¿defecto fonológico o debido al estado alterado de ánimo?);
- *Ritmo verbal*, que puede ser:
  a) *"alterado, pero no patológico"*: por "simple disfluidez" (pausas exageradas, revisiones, iniciadores o arranques sonoros no verbales, muletillas, palabras fuera de sitio, retrocesos y nuevos intentos); por "disritmia" como la "disritmia lenta o braquifemia" (ritmo excesivamente lento), la "disritmia acelerada" (ritmo excesivamente rápido), la "disritmia de festinación" (ritmo que pasa de excesivamente lento a excesivamente rápido) (¿nerviosismo, ansiedad, preocupación, descuido del lenguaje?);
  b) o *"ritmo patológico"* debido a:
- la "tartamudez" (¿problema neuro-psicológico importante?);
- o a un "habla escindida" (exageradamente entrecortada debido a *problemas neurológicos importantes).*

3. Otras expresiones "sonoras no verbales":

Expresión sonora no verbal, como producir ruido, estornudo, garraspera, lloro, sollozo, carcajada, susurro, respiración rápida audible, etc. Estas alteraciones sonoras no verbales en una situación determinada pueden deberse a *problemas normales o anormales psicológicos* según su frecuencia y/o intensidad, que habría que analizar.

Todas las anteriores alteraciones sonoras observadas, anotadas y analizadas pueden dar al psicoterapeuta, experto en la observación de lo sonoro verbal y paraverbal, y no verbal, una información riquísima acerca del estado anímico, de la normalidad o patología del paciente.

2.1.4.5.3. La expresión visual

1. Definición*:* Es aquella expresión de se realiza de diversas formas (escritura, fo-

tografía, dibujos y pinturas evaluativas, etc.) y se percibe por la vista.

2. Formas de la expresión visual:

1) *La expresión corporal del habla y no habla* (expuesta anteriormente), percibida por la visión;
2) *La escritura*, traduciendo los fonemas sonoros a signos gráficos, percibida por la vista;
3) *La fotografía*, copiando la realidad con adecuados instrumentos, percibida por la vista;
4) *El arte visual,* copiando la realidad con trazos pictóricos, o esculpiéndola en la materia, percibida por la vista.

En la psicoterapia nos interesa, en este aspecto, sobre todo, la observación del lugar, situación de la entrevista, colocación de los entrevistadores, y la indumentaria, escritos, dibujos y pinturas informativas o evaluativas, fotografías, etc. que pueda aportar el paciente. Además, como el que escucha ve, interesan las expresiones faciales y corporales del hablante (expresiones visuales del habla).

2.1.4.5.4. La expresión de los otros sentidos

1. La expresión "olfativa" en la comunicación humana ha sido relegada de la posición principal en la evolución animal a la posición secundaria, pero mantiene su vigencia muy interesante en la comida y bebida, en la aproximación a la naturaleza (olores agradables, desagradables) y en las relaciones sociales (olores culturales como las colonias y desodorantes, algunos con gran acento en la atracción social y sensual).

En la *psicoterapia* mantiene su vigencia perceptiva en los olores relacionados con la raza, sexo (olores masculinos y femeninos) y nivel socio cultural (olores de aguas de colonia y desodorantes comercializados). Estas expresiones olfativas en la comunicación psicoterapéutica son indicios muy interesantes de realidades humanas analizables tanto por el paciente como por el psicoterapeuta.

2. La expresión "gustativa", que tanto interés tiene en la comida y bebida para la subsistencia de los humanos, apenas tiene interés en la *relación psicoterapéutica* dado que no hay actividades respectivas, fuera de un vaso de agua o de un caramelo ofrecido para suavizar la garganta.

3. La expresión del "contacto físico", tan importante en las primeras relaciones del niño con la madre, el padre (relación primordial constitutiva de la personalidad y del yo), y las personas afines (caricias fundamentales en la socialización), y en la comunicación amorosa (relación integral del afecto sexual), apenas interesa en la *relación psicoterapéutica,* fuera del saludo (darse la mano, el beso) como expresión social admitida, pero con limitaciones claras por las posibles implicaciones de la atracción sexual que tiene. Las exageraciones, en más y en menos, podrían ser anotadas y analizables.

2.1.4.5.4.1. Aprendizaje de la observación

– Después de la exposición anterior sobre la observación y la gran cantidad de expresiones comunicativas que hay que observar, yo mismo que he preparado esta exposición me quedo perplejo ante la impresionante tarea a realizar. Parece una labor "titánica" muy difícil, pero que ha de realizar el psicoterapeuta por el bien del paciente, a través del aprendizaje.
– Valga un ejemplo. Cuando vamos por la montaña donde hay millones de estímulos significativos, "vemos" lo que "sabemos" por que lo hemos aprendi-

do: El nombre de las flores con sus pétalos, pistilos y gineceo; el color de sus pétalos que atraen a los insectos que liban su polen; el brillo de sus hojas y pétalos que reflejan los rayos del sol e impiden deshidratarse; las espinas de las ramas del acebo solo hasta cierta altura, para que no puedan ser devoradas por los animales; el "agallón" del roble que, una vez que ha sido infectado el árbol, aísla el virus, lo recubre con un aislante protector y al final le expulsa como una bola seca al suelo; etc. etc. El que no lo ha aprendido no lo ve y no lo admira. Lo mira y le parece bello pero no entiende ni comprende. Pero el que lo ha aprendido por sus estudios y observación lo disfruta en una impresionante contemplación. Y este aprendizaje se puede ampliar constantemente, por ejemplo, para entender la estructura y antigüedad de las rocas, o la funcionalidad los ríos o acuíferos de la montaña.

– Todo esto se puede aplicar a la ingente observación de los humanos. Se aprende por *el estudio.* Cada vez son más frecuentes, en los reportajes televisivos, los expertos para explicar el lenguaje verbal y no verbal para descifrar conductas socialmente "alteradas" de personas que están siendo juzgadas. Y estos expertos lo han aprendido por el estudio y práctica profesional. Ven lo que los demás no ven.
– También *se aprende por la observación atenta y motivada*. Las *mujeres*, en general, se han especializado generacionalmente en observar atentamente a las personas y en comprenderlas finamente para sus fines de defensa, curiosidad o "cotilleo". Y saben captar intenciones o aspectos que se nos ocultan a los demás. Ven lo que los demás no solemos ver. Y este aprendizaje lo continúan incesantemente, llegando a ser verdaderas expertas en la captación de intenciones.

  También hay *hombres* que por las mismas razones que las mujeres o por otras diferentes, han aprendido muy motivadamente en la vida ordinaria, la observación y escucha atentas de las expresiones comunicativas de los demás y desarrollan constantemente esta capacidad para sus fines personales, profesionales y científicos.
– Esto tiene una fácil aplicación en *el psicoterapeuta* como experto en descifrar la significación del lenguaje verbal y paraverbal, y no verbal de sus pacientes. Solo el aprendizaje *continuado* de su significación le dará capacidad para comprender los pensamientos, sentimientos, y conductas de estas "personas".
– Y como en cualquier aprendizaje, lo que se aprende al principio es consciente, difícil y lento, pero en la medida en que se repite se automatiza, facilita y agiliza. Esto es lo que constituye al psicoterapeuta con un "experto" en la escucha y observación de los pacientes, facilitándole su labor de ayuda. De esta manera esa labor ingente, titánica, se vuelve más fácil y llevadera.

2.1.5. *Características "generales" de la expresión comunicativa*

1. De la expresión integral: verbal y paraverbal, y no verbal

a) Su procesamiento d*epende de diferentes centros neurológicos que, aunque funcionalmente intercomunicados,* constituyen procesos neurofisiológicos distintos. De ahí la dificultad de sincronización automática y congruencia entre ellas.

Pero, estas *expresiones están interconectadas y son interactivas entre sí.* Solo se pueden separar teórica-

mente. Es un error hablar del hemisferio dominante y subdominante, pues un ser humano solo puede utilizar plenamente sus facultades cuando, en estado normal, los dos hemisferios de su cerebro operan a la par en un equilibrio perfecto y sin altibajos. Existe, por tanto, una relación funcional unitaria entre la comunicación verbal y paraverbal, y la no verbal. Ellas son naturalmente complementarias, y enriquecen la comunicación integral de la persona;

b) Además, las vías sensoriales aferentes y eferentes de la comunicación, los hemisferios y centros cerebrales como procesadores específicos de cualquier información recibida y emitida de ambos entrevistadores están sometidos a la *dimensionalidad "espacial" y "temporal",* que rige toda actividad fisiológica (de células, órganos y aparatos corporales), y también psicológica humana tanto interna (imágenes, pensamientos, emociones, sentimientos) como externa (conductas periféricas). De ahí, los movimientos "temporales" repetitivos (de cabeza, ojos, cuerpo y extremidades) y los "espaciales", de los mismos, desplazándose en todas direcciones, según la situación vivida en cada momento.

c) Tanto la comunicación "expresiva" como la "perceptiva" están basadas funcionalmente en la *unidad, ("forma" o configuración) de los elementos de lo comunicado y de lo observado, como expuse anteriormente (apartado 2.1.4.5.).*

Toda esta estructura y dinámica de la percepción está conceptualizada por la Psicología de la Forma:

> Esta doctrina se basa en las experiencias irrefutables de autores (Ehrelfels, Helmholtz, Mering, Wetheimer, Köhler, Guillaume, etc.) relativas a la a la percepción en los animales y en el hombre (Diccionario de de la psicología Moderna, 1971, entrada "Gestaltpsychologie", p. 197).

La situación en psicoterapia obedece a esta misma dinámica y estructura expresiva y perceptiva, y constituye una función vital de enorme complejidad. No obstante esto, las personas poseen, una "capacidad natural" para expresar y percibir unificadamente las expresiones de los demás.

d) En términos de la "teoría de la expresión informativa", estos procesos de comunicación integral, son, como acabo de exponer, complejos y difíciles de aplicar. Por ello, *conllevan frecuentemente distorsiones o "ruidos"* involuntarios tanto por parte de la codificación del mensaje del emisor, como por parte de la descodificación del mismo mensaje que hace el receptor.

Los interlocutores deberían esforzarse en formalizar lo más posible sus mensajes para hacerse entender mutuamente de un modo integral. Pero, la identificación comprensiva completa es impensable. Según Bateson, 1984, en Madrid (2005, p. 395): Jamás puede darse una total comprensión mutua, en donde no exista ningún malentendido" (p.169).

e) Las diversas expresiones de comunicación pu*eden disociarse intencionadamente por la persona*, por problemas defensivos o de imagen en situación específica, alterando la relación y cayendo en la *incongruencia comunicativa*.

Y esto le puede suceder, también, al *psicoterapeuta.* Y si no hay congruencia en el psicoterapeuta entre lo verbal, paraverbal y no verbal, y estas expresiones indican contradicciones, esto será percibido negativamente por el paciente. Por el contra-

rio, la expresión integral congruente del psicoterapeuta conllevará seguridad y facilitará la comunicación congruente del paciente. Esto mismo se puede decir complementariamente de la congruencia o incongruencia comunicativa del paciente. El análisis de estas congruencias e incongruencias de ambos interlocutores puede, en el proceso psicoterapéutico, ayudar mucho al proceso de cambio.

f) Estas expresiones integrales e*stán condicionadas por la situación del aquí y ahora.* Por ejemplo, el frotarse las manos puede significar sensación de frío en un sitio gélido, y actitud de disfrute ante la humillación del interlocutor;
g) Las variadas expresiones de la comunicación integral, aparte de ser expresiones humanas universales, *conllevan connotaciones secundarias culturales y sociales* que distingue específicamente a una cultura o etnia (comunidad humana definida por afinidades raciales, lingüísticas, culturales, etc.) e, incluso, a grupos socio económicos e intelectuales de una misma cultura o etnia. Por ejemplo, las manos juntas en el pecho expresan saludo respetuoso de un japonés y actitud religiosa de rezo en un europeo. Ciertas miradas o gestos "altivos" pueden ser específicos de un grupo significativo social, y la actitud "cabizbaja" ser expresión de timidez de un analfabeto en situación social exigente.

2. Características generales de la expresión "verbal":

a) *Está relacionada con el pensamiento abstracto de los humanos*, que no poseen las otras criaturas, y es más precisa y específica que la expresión paraverbal o no verbal para ofrecer contenidos, tanto relacionales como no relacionales, pero al ser más consciente y menos espontánea tiene el riesgo de utilizarse funcionalmente para falsear, y alterar los contenidos de la comunicación y engañar al interlocutor;
b) C*onlleva automática y sincrónicamente la expresión paraverbal y la no verbal*, pero puede disociarse de ellas incongruentemente por problemas personales relacionados con la evitación de ciertos contenidos más o menos subconscientes o inconscientes;
c) *Es teóricamente la más importante en la comunicación*, pero prácticamente el impacto de lo "no verbal" en las relaciones interpersonales es mayor que el de lo verbal por ser más primitivo. Según la investigación de Mehrabian (1968): el 55% del impacto total se relaciona con el rostro; el 38% se relaciona con la voz, y solo el 7% con el contenido "verbal", quizás por ser menos primitiva y fiable;
d) La expresión "verbal" de la emoción está *influida por aspectos somáticos, lingüísticos, verbales, vocales, cognitivos, biológicos, sociales y culturales*; de ahí la dificultad de investigarla en profundidad. Lo ha sido menos que la expresión "facial".
e) En *psicoterapia* la comunicación verbal es la general, la más practicada, pero hay que tener en cuenta sus limitaciones y riesgos, como he indicado antes, por ser la más consciente y sujeta a la manipulación e incongruencia.

3. Características generales de la expresión "no verbal":

a) Es *la más primitiva, espontánea y universal de las expresiones comunicativas,* por ser evolutivamente anterior a la expresión verbal y basarse más en la imagen, movimientos y gestos corporales. De ahí el fenóme-

no "transcultural" de la pintura, escultura, arquitectura y fotografía (expresiones no verbales), de lo paraverbal (tono, volumen, grito, risa, etc.) y de lo no verbal o simplemente corporal (movimientos, posturas, gestos, etc.). Los niños y adultos de un idioma se pueden entender y comunicar con otros de diferente idioma sólo con las expresiones no verbales. La misma sexualidad se basa más en la expresión no verbal (oír, ver, oler, gustar, tocar), que en la verbal;

b) *Las expresiones paraverbales y las no verbales están menos controladas por la consciencia* y *pueden indicar más espontáneamente los sentimientos y actitudes verdaderos.*
c) *Expresa más y mejor la emocionalidad.* Por ejemplo, mientras alguien habla de su tragedia, puede al mismo tiempo llorar y expresar nerviosismo, pero ¡nos fijamos más en lo no verbal! por ser más espontáneo y menos controlado.
d) *Acentúa* más lo insinuado por lo verbal. Cuando una persona "narra" una tragedia vivida, al tiempo que llora y hace gestos y expresiones de angustia y horror, nos impresiona más la expresión no verbal;
e) *Confirma o repite lo verbal.* Alguien dice que ha presenciado un accidente de coches, al mismo tiempo que expresa nerviosismo; Al despedirnos con palabras cordiales, besamos y nos damos la mano;
f) *Niega o contradice lo verbal:* Una persona dice que está contentísima, y al mismo tiempo hace gestos de dolor, o llora no de emoción;
g) A veces, la expresión no verbal, al estar menos controlado por el consciente y ser menos específica que la verbal, exige observarla durante el mayor tiempo posible antes de interpretarla como hipótesis de trabajo, y contrastarla comprobatoriamente con la expresión verbal (congruencia expresiva);
h) La expresión corporal puede expresar no solo la emocionalidad sino los "estados del yo":

David Steere (2010), basándose en investigaciones de M. Moore, D. Kirkbride y D. Stokes, ha conseguido especificar determinados "movimientos corporales" relacionados con los "estados básicos del yo" del Análisis Transaccional de E. Berne. Describe patrones de movimientos registrados en varios estados del yo. Mediante el registro (fotos y vídeo) y trazado de cada postura básica y de los movimientos identificados el equipo investigador pudo determinar cuándo el sujeto cambiaba de un estado del yo a otro. Encontró cinco hallazgos generales:

1) Un cambio troncal que altera la postura básica del individuo aparece siempre que hay un cambio de estado del yo;
2) Parece existir un patrón de movimientos identificados con cada estado del yo de cada sujeto;
3) Aparece cierta expresión rítmica de un número de conjuntos de movimientos en estados del yo que están en contraste;
4) Los movimientos identificados de cabeza, brazos y piernas dentro de un estado del yo parecen ser un patrón coherente escogido. Por ejemplo, un número de movimientos identificados de los brazos no se acompaña de otro de cabeza o de piernas;
5) Un ritmo distinto de movimiento en el estado del yo escogido aparece en los pasatiempos.

Es interesante comprobar en esta investigación cómo los movimientos corporales expresan muy específicamente, junto con la expresión verbal convergente, unos estados del yo de la interioridad mental que el Análisis Transaccional ha planteado como hipótesis.

2.1.6. *Los "contenidos mentales inferidos" del paciente a través de su conducta expresiva, verbal y paraverbal, y no verbal*

1. Los "elementos básicos psicológicos" de la comunicación en la relación

Cuando nos comunicamos lo hacemos *pensando* ("cogniciones" conscientes o inconscientes por lo que tienen de conocimiento y elaboración interna de la realidad interna o externa), *sintiendo emociones* (alteración del ánimo acompañada de cierta conmoción corporal por la valoración que hacemos de la realidad percibida) y transmitiendo estos pensamientos y emociones a través de las "conductas externas". Estos pensamientos, emociones y conductas expresivas constituyen los *elementos básicos psicológicos* de toda comunicación en la relación con nosotros mismos o con los demás.

Esquematizando estos elementos básicos de la comunicación y abundando en su clarificación:

1) Las "cogniciones": Comprenden todas las formas, conscientes, subconscientes o inconscientes de imaginar, pensar, reflexionar, valorar, ordenar, etc., acerca de las personas o cosas, de un modo normal y anormal o patológico.
2) Las "emociones" (llamadas "sentimientos" cuando son pensadas o sometidas a la elaboración del pensamiento valorativo) con las *siguientes características principales, c*omprenden todas las formas de sentir algo agradable o penoso, de un modo normal o patológico, acerca de las realidades internas o externas.
   – Mediante la codificación de expresiones faciales, Ekman y Friesen (1975, 1978) han conseguido el "patrón facial" de las emociones básicas: alegría, ira, miedo, tristeza, asco y sorpresa.

¿Se ha demostrado así la universalidad de la expresión "facial específica"? A pesar de que algunos autores (Fernández-Dols, Iglesias y Mayo, 1990), basándose en comparaciones transculturales de recién nacidos y con graves déficit sensoriales han afirmado que las expresiones emocionales concretas forman parte del repertorio conductual universal de forma probablemente innata, se puede afirmar que:

> Morales, Moya, Rebolloso, Fernández-Dols, Huici, Marqués, Páez y Pérez (1994) concluyen que los estudios sobre reconocimiento de la emoción no han proporcionado datos definitivos sobre la hipótesis fundamental del modelo neurocultural, de acuerdo con la cual existiría una identidad básica entre expresión, experiencia emocional y ciertas categorías lingüísticas. La universalidad de las expresiones emocionales no ha sido suficientemente probada (Garrido, 2000, p. 196).

– En las investigaciones, la *frecuencia* de las modalidades de la expresión no verbal en estados emocionales (reacciones faciales, reacciones de partes del cuerpo, y del cuerpo entero) es por este orden:

> Las "reacciones faciales" son las más mencionadas con más frecuencia, las "reacciones de partes del cuerpo" son mencionadas con una frecuencia media y las "reacciones del cuerpo completo" son las menos citadas (Garrido, 2000, p.196).

– Respecto de la *diferenciación* entre emociones expresadas de un "modo más periférico o externalizado", y emociones expresadas de un "modo más profundo, a través de "síntomas fisiológicos" (síntomas autonómicos como el color de la cara, sudor, temblor, etc.) se puede afirmar que:

> El empleo de un *índice de dominancia del comportamiento no verbal sobre los síntomas fisiológicos* (el número de reacciones no verbales dividido entre el número de síntomas fisiológicos) indica que la alegría, ira y tristeza han sido experimentadas como más externalizadas y expresadas a través de comportamiento no verbal, mientras que el miedo ha sido descrito como más internalizado y expresado a través de síntomas fisiológicos (Garrido, 2000, p. 189).

– La *emoción integra tres tipos de procesos* a nivel: biológico" (cambios neurofisiológicos y químicos), "cognitivo" (sentimiento" como emoción cognitivada) y "social" (cambios neuromusculares expresivos relacionados con el comportamiento). Y estos procesos de la expresión emocional presentan las *siguientes características,* extraídas de la investigación empírica (Garrido, 2000)*:*

Entre estos tres niveles se encuentran bajas correlaciones, debido a que corresponden a diferentes sistemas de respuesta (fisiológico, cognitivo y motriz), y a diversos procesos como fraccionamiento o "discordancia" entre los sistemas de respuesta, "desincronía" o disociación de esos sistemas, "estereotipia situacional" y "especificidad individual.

Se ha encontrado una clara *"disociación" entre experiencia y expresión emocional*: Existe experiencia clínica de que entre la experiencia emocional y las expresiones faciales de la emoción se dan verdaderas disgregaciones, como en pacientes de "Parkinson" donde aparece una paresia mimética facial, en la "risa y llanto patológico" que conllevan un descontrol en la expresión emocional, en la "apraxia facial" con incapacidad para ejecutar voluntariamente expresiones faciales, etc.

Se da, a veces, en la comunicación expresiva de la persona, una *falsificación" de la emoción* por "simulación" (expresar una emoción no sentida), por "neutralización" (no expresar la emoción sentida) y por "enmascaramiento" (encubrir la verdadera emoción con otra emoción "parásita" no sentida).

3) "Las conductas": Se refieren a todas las formas (verbal y paraverbal y no verbal que he expuesto anteriormente) de expresar a nosotros o a los demás nuestros "pensamientos" y "emociones", y que constituyen, junto con estos pensamientos y sentimientos las *unidades básicas* de nuestra comunicación expresiva.

2. El "mensaje", contenido general de la comunicación

El mensaje integra los contenidos que se transmiten los interlocutores para hacerse entender y comprender. Cuando dos personas se encuentran, a través de lo cognitivo, emocional y conductual (elementos básicos de la comunicación) tratan de decirse algo ("mensaje"), lo que constituye el "contenido" de la comunicación, que puede ser "relacional" y "no relacional".

2.1. El "contenido relacional"*:*

– Al comunicarnos con alguien espontáneamente tratamos de expresar un mensaje que, en este caso consiste, sobre todo, en transmitir una buena imagen de nosotros. Esto es lo que constituye el "contenido relacional" de la comunicación.
– El contenido *"relacional"* se refiere a la comunicación de la *imagen de sí mismo,* de sus necesidades, deseos, peticiones *y* problemáticas personales positivas e, incluso, de transformar, justificar u ocultar los aspectos negativos.
– Alguien puede expresarse directamente hablando de sí, y de sus realidades personales, o más frecuentemente de un modo indirecto a través del modo de expresar el contenido no

relacional, procurando al mismo tiempo dar la deseada imagen de sí, y de sus realidades personales y problemáticas. Todo el modo de expresar el contenido no relacional tiende intencionadamente a expresar, al mimo tiempo, el contenido relacional.

– El "contenido relacional" integra muchas características en consonancia con la "relación" en sí misma, y con la "imagen de nosotros" y sus circunstancias personales, que queremos transmitir a los demás.

Las principales características del "contenido relacional" podrían ser las siguientes:

a) *Expresa el carácter variable y dinámico de la misma relación:* La forma de relacionarse varía según los objetivos, tareas, contextos, interlocutores y sus variados estados del yo con transacciones recíprocas (1.4.2, 3.) y constituye un *feedback* constante para ambos;

b) Expresa el d*ar y recibir mensajes informativos "relacionales"*: La relación psicoterapéutica, como las demás, conlleva esencialmente transacciones recíprocas para *intercambiar mensajes relacionales* y que según Watzlawick (1967) constituyen la 1ª parte de su 2º axioma de la relación;

c) *Expresa la actitud de pedir o recibir ayuda ("demanda" o "solicitación")*: Toda relación entraña una *demanda o petición directa o indirecta de algo* al interlocutor. En la relación siempre se pide o espera algo. Virginia Satir (1967,) coloca la demanda en el centro de la interacción. A veces, es difícil clarificarla, pero siempre estará ahí. Su manifestación aproximará al núcleo de la intencionalidad de la relación.

Esta actitud de pedir y recibir ayuda es algo esencial en la *naturaleza humana.* E. Berne (1963) a través de su concepto de los Estados del Yo (Niño que pide ayuda, Padre dispuesto a darla, y Adulto que trata de que el pedir y dar ayuda se haga razonablemente) clarifica esto de un modo evidente. Durante toda la vida, los humanos buscarán en la relación de una manera o de otra pedir o recibir ayuda, como atención, distracción, aceptación, comprensión, perdón, etc.

La *relación entre el paciente y el psicoterapeuta* conlleva esencialmente esta petición de pedir de muchas formas ayuda y de darla.

La presentación de la demanda en la psicoterapia puede ser muy variada: *directa y explícita* (vengo a desahogarme); *indirecta* (el hecho de estar ante el psicólogo es de petición de ayuda, aunque no lo diga); *manipuladora* (por ejemplo, acude al psicólogo para que influya en su mujer); *incongruente* con lenguajes contradictorios ("sólo uno puede ayudarse a sí mismo", y lo dice el paciente cuando está pidiendo ayuda al psicoterapeuta); *Otras formas* (como pedir, solicitar, invitar, ordenar, exigir, suplicar, etc.);

Algunos principios a tener en cuenta en la escucha de la demanda.

- El ayudando siempre tiene una demanda, la exprese o no explícitamente;
- Es la clave más importante para poder entender el mensaje de la entrevista;
- El paciente no suele formular explícitamente las demandas y pueden pasar desapercibidas. Hay que tener una especial sensibilidad para detectarlas;
- La dificultad de captar la "demanda" frecuentemente es debida, según Satir (1983), a que se expresa frecuentemente a nivel "metacomunicativo" pues es un mensaje implícito de contenido relacional camuflado en otro mensaje de contenido no relacional;
- Mientras el psicoterapeuta escucha al paciente debe preguntarse "¿Qué intención parece tener con lo que dice o hace?", "¿Qué espera de mí?", y como no es un adivino, debe pedir delicadamente las aclaraciones "oportunas" para directa o indirectamente descubrir la demanda del momento, analizarla y poder darla cumplimiento si es razonable.

d) *Expresa las necesidades: A t*oda "demanda" corresponde una "necesidad" expresada por un "deseo". El psicoterapeuta hará bien en ser un experto conocedor de las necesidades humanas para comprender las que tenga en cada momento el paciente y él mismo.

Según la Pirámide de A. H. Maslow (1954), las necesidades pueden ser fisiológicas, de seguridad física, de afecto y pertinencia al grupo social, de autoestima y de autorrealización;

Según C. Alderfer, 1972 (en Madrid, 2005, pp. 29-31) las necesidades pueden ser: *de existencia* (fisiológicas y de seguridad material), *de relación* (pertenencia al grupo, amor y estima), *de crecimiento* (autorrealización.

Eric Berne distinguió: "necesidad de estímulo o de sensación" (necesitamos constantemente ser estimulados interna o externamente), "necesidad de reconocimiento", "necesidad de estructura o programación" (para llenar nuestros tiempos) y "necesidad de incidentes" que llenan de interés nuestra vida (Berne, 1987: pp. 18-23; 1975: pp. 189-194; 2002: pp. 39-40);

e) *Expresa los sentimientos en la relación:* La "demanda" por alguna "necesidad" irá siempre acompañada de algún "sentimiento" que, si es positivo, el paciente le expresará directamente; pero que si es negativo personal o socialmente, el paciente tratará de transformarle u ocultarle para dar una buena imagen de sí mismo;

f) *Expresa las motivaciones:* Las motivaciones son la causa o razón para hacer algo. El paciente no podrá llevar a cabo el proceso terapéutico sin motivación positiva. El psicoterapeuta estará muy atento a esta motivación para ayudar al paciente a tenerla o incrementarla, pero atenderá al mismo tiempo a si existen otras motivaciones negativas que puedan desvirtuar o apagar la verdadera. Las motivaciones, relacionadas con las necesidades, refuerzos y castigos sociales, integran razones personales, familiares, y/o sociales y se han de tener en cuenta para la imagen que se quiere transmitir;

g) *Expresa la igualdad o dominancia de uno sobre otro:* La relación frecuentemente expresa la actitud de igualarse o dominar al interlocutor. La dominancia de uno sobre otro es una actitud muy evidente en las relaciones. La persona tiene tres movimientos de control esenciales, el control de sí, el del otro y el de lo otro (situaciones, cosas). Esto crea rivalidades y problemas en las relaciones. Es difícil que la *relación psicoterapéutica*, aparte de influir el psicoterapeuta profesionalmente sobre el paciente, se vea libre de estas actitudes de dominancia personal manipulativa, cualquiera que ésta sea, sobre todo, al ser ésta asimétrica (de profesional a paciente).

Para Madrid (2005):

> La relación es el proceso interpersonal en el que los participantes, expresan algo de sí mismos, a través de signos verbales o no verbales, con la intención de influir de algún modo en la conducta del otro (p. 98).

2.2. El contenido informativo "no relacional"

Cuando nos encontramos los humanos, además de pretender dar una buena imagen de nosotros al otro y expresar características personales relacionales, podemos hablar de muchas cosas "extrarelacionales" dentro de la relación comunicativa.

Los *contenidos extra relacionales* integran datos del mundo exterior ajenos a la relación, como sucesos exteriores, proble-

máticas sociales, cuestiones, teorías y procedimientos psicoterapéuticos, etc.

Watzlawick (1967) calcula que el 80% de todos los contenidos de las comunicaciones se refieren al contenido "relacional" y solo el 20% al "extrarrelacional". Y la relación de cuantía de ambos contenidos nos puede indicar la importancia de uno o de otro en la comunicación. Algo interesante para el análisis psicoterapéutico.

L*a integración del contenido relacional y el contenido informativo no relacional constituyen la comunicación total del paciente, pero centrándola en su "persona" que se expresa de esa manera y quiere ser aceptada y comprendida de un modo verdadero y auténtico, como expongo a continuación.*

3. RESPUESTA DEL "PSICOTERAPEUTA" a la relación y comunicación del paciente

Después de la exposición anterior acerca de las variadas formas de relación y comunicación del paciente, es preciso exponer y analizar las características de la *respuesta del psicoterapeuta.*

Esta respuesta hay que personalizarla. El psicoterapeuta, como persona, responde al paciente que es otra persona. La respuesta comienza con la "observación escucha" (2.1.3.) de todo lo que el paciente le está comunicando: sus pensamientos, emociones, inquietudes, motivaciones, etc., a través de las diversas expresiones verbales y paraverbales, y no verbales (2.1.4.). La significación de estas expresiones hay que encontrarla en el paciente que quiere comunicarse y quiere ser comprendido por el psicoterapeuta. No se trata solo de observar las expresiones comunicativas del paciente, ni de identificar solo los pensamientos y sentimientos expresados a través de dichas expresiones, sino de relacionar todo ello con la persona del paciente que tiene esos pensamientos y sentimientos y se expresa de esa manera. Lo importante es la persona. Lo contrario es "cosificar" sus funciones y operaciones, y "alienar" de esa manera a la persona misma.

Y esta respuesta personalizada del psicoterapeuta debe integrarse en una "relación positiva" con una "actitud positiva", de las que quiero tratar en este apartado.

1. La relación "positiva" del psicoterapeuta

La supuesta responsabilidad profesional del psicoterapeuta conlleva una "relación positiva" con el paciente. Goldfried (1980), resumido aquí, menciona entre los "procesos comunes", a los que denomina "estrategias terapéuticas comunes", la relación *positiva terapéutica*, que todos consideran crucial y central para el proceso del cambio. Ésta puede facilitar una nueva toma de conciencia o perspectiva y una situación favorable a nuevas formas de relacionarse, generalizables a otras relaciones de la vida normal.

Castillo y Poch (1991) resaltan la importancia de la relación positiva en psicoterapia:

> Sean cuales sean las variables significativas del terapeuta y del paciente, es evidente que estas variables cobran todo su sentido en el seno de la *relación terapéutica*. Todos los datos empíricos apuntan a la gran relevancia de esta relación, y el gran reto de la investigación en psicoterapia es poder adentrarse en ella (p. 194).

Según Echeburúa, Corral y Salaberría (2010):

> Realizar terapia psicológica no es solo una mera aplicación de técnicas, sino que requiere previamente de habilidades para establecer una relación que sirva para aliviar el sufrimiento (…). Por tanto, lo terapéutico no es solo la técnica, sino también la relación" (p. 94).

2. La "relación positiva" del psicoterapeuta supone una "actitud positiva" *(buena predisposición a actuar bien") hacia el otro:*

1) Actitud positiva en general

– *La actitud positiva* condiciona positivamente toda relación. Si ésta se impone en la relación el encuentro será fructífero. Nos fiamos de los que nos manifiestan una actitud positiva. Por el contrario, recelamos de los que manifiestan una actitud negativa. El deterioro de la relación de pareja y familiar es debido a un trueque de la actitud positiva inicial por la negativa, que acarreará multitud de conductas negativas y problemas sin fin.
– El p*sicoterapeuta* podrá cometer inadvertidamente errores y fallos en su relación con el paciente, pero éstos quedarán subsanados por la actitud positiva percibida por el paciente. Las denuncias hacia el profesional que mantiene una actitud positiva y competente quedan reducidas a un mínimo y no suelen prosperar.

2) La actitud positiva es "multivariada": La actitud que tiene un componente cognitivo-emocional, tiende a expresarse a través de la conducta manifiesta y de un modo multivariado y repetitivo. Si uno asume, por ejemplo, una actitud, "exploratoria", preguntará mucho y de muchas formas. Si la persona asume una actitud "interpretativa", "valorativa", "tranquilizadora" o empática, tratará de mil maneras y frecuentemente de *interpretar* cosas, de *valorar* según criterios morales, científicos, políticos, etc., acciones o personas determinadas, de *tranquilizar* a personas, o de comprender a los demás.

a) El psicoterapeuta vocacional "competente" ha de poseer una actitud positiva hacia el paciente que la expresará reiterada y de muchas formas a través de su comportamiento con el paciente.

Strupp (1986, p. 125), resumido no literalmente aquí, afirma que:

> La contribución actitudinal positiva del psicoterapeuta consiste en *una serie de conductas relacionales* consideradas comúnmente como terapéuticas. La actitud positiva es elemental en cualquier relación adecuada y se puede expresar de muchas formas. *Las variadas relaciones positivas, sociales, familiares, religiosas, etc., son fruto de una actitud positiva.*

b) *Las "características positivas" de la relación psicoterapéutica, que recojo a continuación, recogidas por investigación bibliográfica de diversos autores, son la "expresión multivariada"* de esta "actitud positiva" que rige la relación positiva con los pacientes y que trata de evitarles lo malo y procurarles lo bueno: Capacidad de empatía; Ausencia de rigidez; Ganas genuinas de prestar ayuda; Estar interesado por el paciente como persona y comprometido en ayudarle; Compartir las experiencias dolorosas del paciente. Hay personas que sufren demasiado. Todo psicoterapeuta espera aliviar a sus pacientes disminuyendo el sufrimiento, suavizando el dolor, incrementando la satisfacción, disipando la ignorancia; A*poyo* del terapeuta, que puede, por sí mismo, permitir cambios fundamentales; Una relación intensa y confiada del terapeuta con el paciente; El psicoterapeuta debe ser un escuchante sensible; El psicoterapeuta es un consejero oportuno; La *humildad profesional* es una actitud imprescindible en el psicoterapeuta: Junto al dogmatismo y necedad de toda escuela, existe un núcleo de *humildad* que posibilita el aprendizaje. Cualquier terapeuta realista sabe que todos los instrumentos son imperfectos, las teorías tentativas y aproximativas y los resultados limitados y ambiguos; El psicoterapeuta procura *una actitud objetiva y adaptada hacia el cliente* como un aspec-

to común a todos los enfoques; El psicoterapeuta es un facilitador de *la comunicación*;

Todas estas expresiones de una buena relación suponen una actitud positiva que se expresa de muchas formas y frecuentemente. Intencionalmente, es deseable que la relación psicoterapéutica posea estas conductas y otras muchas más posibles fruto de una actitud positiva del psicoterapeuta hacia el paciente.

c) C. Rogers (*1957*, 1971, pp. 219-220) propone, como condición de una "buena relación" del psicoterapeuta con el cliente, una "actitud positiva básica" que se expresa a través de las tres actitudes positivas, necesarias y suficientes, *percibidas por el cliente, p*ara realizar el proceso de cambio del cliente:
   - *La aceptación positiva e incondicional que* implica que el terapeuta valora por sí mismo al cliente como persona y le cree capaz de cambiar. Esto impulsa la autoestima del paciente, alivia sus ansiedades, inspira esperanza y capacita al paciente a ser más flexible al pensar y hacer, a encarar aspectos inaceptables de sí, y a buscar formas alternativas de sentir y comportarse;
   - *La comprensión empática* que es imprescindible para adentrarse en el mundo subjetivo del cliente. La investigación apoya la significación de la empatía del terapeuta en la eficacia de la psicoterapia (Kohut, 1984; Rogers, 1959). Esto es consistente con el papel fundamental atribuido por las principales teorías a la empatía, y con la investigación de la efectividad en psicoterapia (Lambert y Bergin, 1983);
   - *La congruencia interna* o autenticidad es una variable esencial de la actitud positiva, pues garantiza una relación basada en la verdad profunda y el obrar sincero, y margina la mentira y la pura apariencia;

Los psicoterapeutas e investigadores de cualquier orientación consideran estas condiciones, que el cliente las percibe, como necesarias para una relación positiva.

En la revisión que realizaron Truax y Mitchell (1971) sobre el gran número de investigaciones llevadas a cabo en torno a las condiciones de Rogers, hallaron un apoyo sólido a las mismas. Según estos mismos autores, niveles bajos de estas condiciones facilitadoras de la relación positiva podrían explicar el deterioro o empeoramiento dentro del proceso terapéutico.

Mitchell, Bozarth y Krauft (1977) insisten en que además de estas tres características de Rogers, siempre necesarias, se necesitan técnicas adecuadas para el cambio:

> La evidencia reciente, aunque equívoca, parece sugerir que la empatía, el afecto y el ser genuino se relacionan, de alguna forma, con el cambio del cliente pero, su potencia y generalidad no son tan grandes como se creyó en un principio (p. 481). Y añaden que las condiciones de Rogers hay que enmarcarlas en un complejo conjunto de factores de efectividad en donde cobran ellas mismas su fisonomía contextual:
>
> Son siempre necesarias, pero en ocasiones no son suficientes para explicar la eficacia terapéutica" (p. 481).

Lazarus (1986) afirma que:

> La relación es muy importante, pero es generalmente insuficiente para efectuar resultados positivos prolongados (p. 173), pero habría que decir, más bien, que la relación si es "positiva" siempre es suficiente. La insuficiencia procederá, en este caso, del modo inadecuado de aplicar en la relación positiva los procedimientos y es-

trategias necesarios para el cambio terapéutico. Tanto la relación positiva, como la aplicación positiva de procedimientos terapéuticos son esenciales para la eficiencia psicoterapéutica.

Además de las tres "condiciones actitudinales" necesarias para una buena relación es preciso aplicar las "técnicas terapéuticas" adecuadas (como exploración, interpretación, evaluación, interpretación etc.) para solucionar los problemas planteados. Rogers lo hace de un modo no directivo, y los demás psicoterapeutas de una forma directiva. Tanto unas como otras son esenciales complementariamente.

Rogers entiende que estas actitudes de la *buena relación social en general,* y en especial en la relación de la psicoterapia por parte del psicoterapeuta, son siempre imprescindibles, y propone como *condición* para su efectividad la *percepción de dichas actitudes por parte del cliente*. Esto será posible a través del "reflejo" de la verbalización del cliente. Y p*ropone tres tipos de reflejos:*

1) El r*eflejo de contenido cognitivo,* con las mismas o parecidas palabras a las empleadas por el cliente en su comunicación. Se le denomina "reiteración". Parece que éste fue el más practicado por el mismo Rogers en sus entrevistas filmadas. Si el reflejo es con diferentes palabras a las utilizadas por el cliente, se le denomina "paráfrasis";
2) El *reflejo de sentimiento que* tiene aquí y ahora el cliente y que lo expresa verbal y/o no verbalmente;
3) *El reflejo de elucidación, que* viene a ser como una suave "interpretación" que se deduce fácilmente de lo verbalizado por el cliente y que no tiene nada que ver con la interpretación problemática de lo inconsciente del psicoanálisis.

*A través del reflejo el cliente percibe si el psicoterapeuta le ha "comprendido", le "acepta incondicionalmente" y es "auténtico" (*que es mucho más ser sincero*), o no* (Rogers y Kinget, 1971, I, pp. 219-236).

3. El "Proceso" de la relación actitudinalmente positiva centrada en la "tarea" del cambio psicoteréutico del paciente

Después de exponer en el apartado anterior las características principales positivas de la relación del psicoterapeuta con el paciente, trato ahora de exponer que éste ha de mantener esta actitud positiva a todo lo largo de *la tarea a realizar en el proceso de cambio.*

Y esta tarea consiste en resolver los *problemas* relacionales y no relacionales que presente el paciente y, al mismo tiempo, en buscar su realización personal con una vida más autónoma, plena y feliz, *mediante la aplicación de las técnicas adecuadas*.

La tarea psicoterapéutica la realizan los variados enfoques de forma diferente. Por ejemplo, en el enfoque de C. Rogers a través de la verbalización y expresión no verbal del cliente, centradas en la estructura y dinámica de su vida cotidiana, el psicoterapeuta le va reflejando al cliente todo lo que va comunicando para que él mismo vaya tomando conciencia de sus problemáticas y realizaciones personales preguntándose por ellas, interpretándolas, aconsejándose, tranquilizándose, comprendiéndose y siendo auténtico consigo mismo. Como se ve, Rogers que defiende la psicoterapia centrada en la persona, aplica en la relación con el cliente las tres actitudes fundamentales y hace que el mismo cliente aplique las "técnicas" adecuadas. Esto conlleva, por sí mismo, el cambio de la persona, pero de un modo no directivo.

Los demás enfoques, que deberán aceptar en la relación las tres actitudes fundamentales para su efectividad, en cuanto a

la aplicación de técnicas hacen lo mismo, aunque de una forma más o menos directiva. Pero insisto, en que la calidad de la "relación" repercutirá interactivamente en la calidad de "tarea realizada" a través de las técnicas aplicadas.

4. Efectividad de la relación comunicativa psicoterapéutica

Después de toda la anterior presentación centrada en la relación y comunicación es preciso preguntarse por su efectividad terapéutica, y esto enmarca *tres cuestiones:* ¿Es efectiva esta relación? ¿Qué efectos generales aporta la relación? Y ¿Por qué es efectiva la relación?

1. ¿Es efectiva la relación psicoterapéutica?

– En la investigación de la efectividad de la psicoterapia, durante estos últimos años, se viene dando un especial impulso a la creación de instrumentos evaluadores y a la investigación de la efectividad de la interacción psicoterapéutica, desde *enfoques diferentes*.

  Greenberg y Pinsof (1986), en una *revisión de la literatura de la psicoterapia de orientaciones diversas,* consideran "impresionante" la correlación entre alianza de trabajo (relación adecuada) y el resultado de la psicoterapia, aunque reconocen problemas implicados de evaluación.

  Luborsky, Crits-Christoph, Metz y Auerbach (1988) con la utilización de la *Helping Alliance Scale* han encontrado correlación significativa (r = 0,58) entre dos tipos de alianza terapéutica (percepción del psicoterapeuta, por parte del paciente, como persona que da ayuda y apoyo, y experiencia de cooperación entre psicoterapeuta y cliente) y la efectividad psicoterapéutica, en varias investigaciones de diversos enfoques.

  Según Castillo y Poch (1991), los 14 estudios de investigación, de diversos enfoques, que revisaron Beutler, Crago y Arizmendi (1986) ofrecen una correlación positiva entre la alianza terapéutica y el éxito psicoterapéutico:

  > Considerando globalmente las variables del psicoterapeuta, las que mejor predicen el resultado de la psicoterapia son las que se relacionan específicamente con la alianza, en contraste con las características extraterapia (incluyendo entre éstas el ajuste emocional y la orientación teórica (p. 155).

– Dentro de la *terapia centrada en la persona* de C. Rogers, existen varias investigaciones (Barrett-Lennard, 1962; Gurman, 1977) basadas en las puntuaciones del *Relationship Inventory*, de Barrett-Lennard, 1962 (autoinforme de 64 ítems para evaluar las condiciones relacionales como empatía, aceptación incondicional y autenticidad interna, del terapeuta de C. Rogers, 1957, respecto del proceso terapéutico) en las que los investigadores encontraron una correlación significativa entre estas condiciones interaccionales y su efectividad psicoterapéutica.
– En la *orientación psicoanalítica*, existen dos investigaciones sobre la interacción terapéutica relacionada con la efectividad. Con la *Vanderbilt Psychotherapy Process Scale*, Suh, Strupp y O'Malley (1986) han comprobado que la "implicación del paciente", como un factor de la alianza terapéutica, correlacionaba significativamente con el resultado positivo del tratamiento.
– Dentro de la *modificación de conducta* son interesantes:
  1) el *Inventario de Situaciones en la Terapia* (ISTT, ISTC), de Navarro, Silva y Schindler (1986), en el que se describen treinta situaciones que presentan aspectos problemá-

ticos en la interacción terapeuta-cliente, sobre las siguientes categorías comportamentales: Empatía, Apoyo, Exploración, Directividad y Valoración, percibidos por terapeutas o clientes;

2) el *Cuestionario de Percepción del Terapeuta* (PDT y PDC), de Navarro, Schindler y Silva (1986), con el que es posible medir la percepción tanto del terapeuta respecto del cliente, como del cliente respecto del terapeuta, durante la interacción terapéutica;
3) la excelente investigación de los terapeutas conductistas Schindler, Hohenberger y Hahlweg (1989), en *Observing client-therapist interaction in behavior therapy: Development and first application of an observational system*, evidencia el gran interés que los investigadores vienen otorgando actualmente a la interacción terapéutica dentro de la misma orientación conductual. Estos autores tratan de comprobar las características relacionales y el contenido de la tarea realizada en interacción, procurando codificar cuanto dicen terapeuta y cliente. Para ellos:

> Las variables de la relación son consideradas ahora como interactuantes con las variables de la técnica para efectuar el cambio significativo del tratamiento (ej. Foa y Goldstein, 1980). Se ha señalado que un ulterior desarrollo de la terapia de conducta puede ser entorpecido por la falta de los terapeutas conductuales en incorporar dentro de su punto de vista una teoría más amplia de las relaciones humanas (p. 213).

2. ¿Qué efectos generales aporta la relación psicoterapéutica?

La *observación clínica* siempre ha comprobado la efectividad de una buena relación en psicoterapia; de ahí el procurar todos los enfoques una buena relación en la práctica de la misma. Y como acabamos de comprobar también lo ha hecho la *investigación empírica*. Ahora me interesa ofrecer los *efectos generales* específicos de esta efectividad.

1) Efectos positivos: La relación positiva del paciente con el psicoterapeuta propicia por sí misma un marco positivo para la aplicación de las técnicas apropiadas del cambio psicoterapéutico del mismo paciente con resultados positivos como acabo de exponer en el anterior apartado.

2) Efectos positivos, pero no terapéuticos: A veces, por deficiencias en la relación, por no centrarse en los objetivos adecuados de la psicoterapia o por no aplicar las técnicas del cambio del paciente, puede ocurrir que los efectos no sean negativos, pero tampoco, positivos según la psicoterapia.

Para Garfield (1990), resumido no literalmente: La experiencia clínica evidencia que una interacción terapéutica "positiva" puede no conllevar resultados terapéuticos. Una relación "positiva" siempre lo será en general, aunque pueda no ser terapéutica al no alcanzar los objetivos de la psicoterapia y ser considerada, por ello, "pérdida de tiempo". La psicoterapia no puede contentarse con ser una relación positiva social reducible a un simple pasar el tiempo, aunque esto resulte positivo. La normas deontológicas del psicoterapeuta exigen que sea positiva conforma a la psicoterapia.

3) Efectos negativos: La psicoterapia realizada puede resultar *negativa* porque la relación entre psicoterapeuta y paciente no ha sido adecuada, o porque no se han aplicado o se han aplicado erróneamente, dentro de la relación positiva, los procedimientos psicoterapéuticos apropiados.

Según Fadyman (1986):

> La interacción terapéutica, igual que cualquier otra relación, tiene sus riesgos, ya que es una mezcla de beneficios y perjuicios (p. 26).

Para Strupp (1986):

> A menos que el paciente pueda congeniar o avenirse con el terapeuta como otro ser humano, el progreso limitado o el fracaso, incluso, podrán ser esperados (p. 175).

Brady (1986), subraya que:

> Esta relación entre terapeuta y paciente ciertamente repercutirá para bien o para mal (p. 169).

Madrid (2005) resalta el riesgo de desequilibrio personal del paciente por una inadecuada relación comunicativa: "La persona *se configura como tal* en el encuentro personal y, por tanto, la *calidad de la comunicación* tiene una influencia decisiva en el *equilibrio o desequilibrio* de la persona" (p. 96).

3. ¿Por qué es efectiva la relación comunicativa psicoterapéutica?

Las principales cuestiones respecto de la efectividad de la relación psicoterapéutica son éstas: *¿Por qué es efectiva la relación psicoterapéutica?* ¿Cuáles son las variables de la efectividad de la relación psicoterapéutica? ¿A qué es debida la fuerza y la dinámica de la relación? (Strong y Claiborn, 1985). Trataré de responder a continuación a estas cuestiones, especificando las variables "dependientes" de la psicoterapia.

1) *La relación "primordial" humana "constituye" las características humanas de la persona.*

   Dentro de la relación humana, hay que distinguir entre la relación humana "primordial" de los primeros años infantiles que "constituye" las características humanas de la persona y las siguientes relaciones humanas que la "reconfiguran".

   Para comprobar la fuerza de la relación primordial, que *fundamenta las siguientes relaciones,* presento en primer lugar las experiencias de la antropóloga Margaret Mead en tribus primitivas de Nueva Guinea, y después el caso de los niños lobo amantados por una loba.

   – M. Mead explica que las diferencias profundas que se dan entre algunas tribus primitivas de Nueva Guinea, se deben a los cuidados "interactivos" dados a los nacidos en ellas durante los primeros años de vida.
   – El *caso de los niños lobo* de Midnapore (interpretados por Laín Entralgo, 1981,y Rof Carbayo, 1963, 1981) es un ejemplo claro de cómo la relación primordial de los niños con la loba les constituye con características más animales que humanas, y se obtiene una información impresionante de los efectos de la "relación" incluso a nivel neuro-fisio-psicológico. Al ser rescatados de la selva, la niña-lobo Kamala tenía ocho años y el niño Amala año y medio, no podían (según la descripción que hace de ellos en ese momento, Laín Entralgo, 1981) ponerse en pie y marchaban a cuatro patas. No eran capaces de pronunciar sonidos articulados humanos. Solo proferían aullidos, como los lobos. No sonreían. Comían solo con la boca sin ayuda de las manos. El desarrollo de las mandíbulas, la longitud de los caninos y el color de la mucosa bucal eran diferentes a la de los humanos. Por la noche se dilataban sus ojos mostrando una fluorescencia azulada. Se quedaban,

como mecanismo de defensa, inmóviles al sentirse atacados. El olfato era enorme ante la carne, comida. Hasta podían desenterrarla guiados solo por el olfato.

Laín Entralgo (1981, en Madrid Soriano, 2001, p. 196-197) hace el siguiente comentario:

> La lección antropológica que nos da la vida de los niños del Midnapore, rebasa ampliamente el ámbito de lo que solemos llamar "psicología". Nos enseña en efecto, que un aislamiento social iniciado en la primera infancia impide la adquisición de muchos de los caracteres que suelen tomarse por "humanos" y, por lo tanto, que incluso en un orden estrictamente somático el encuentro interhumano y la convivencia social son imprescindibles para la adquisición de una hombredad total y plenaria…La convivencia infantil con la loba lactante y tutelar impedía que los niños de Midnapore fuesen plenamente hombres y permitía, a su vez, su supervivencia biológica (pp. 470-472).

Rof Carballo (1952, en Madrid Soriano, 2005, p. 197) explica el "fenómeno neurológico" que tuvo lugar en los niños lobo de Midnapore y que posibilitó su supervivencia:

> Los niños lobo han podido subsistir por haberse atemperado vegetativamente con la loba madre. Por ello saben cazar en la obscuridad, correr velozmente, defenderse a mordiscos, vivir en una cueva, adaptar su regulación térmica sin necesidad de vestidos a temperaturas extremas, etc. Gracias a esto no han muerto. Pero no han muerto porque no han podido poner en juego su inteligencia, su neocortex (…) De haber podido desarrollarse, la inteligencia humana y el neocrtex les habría puesto en peligro de muerte. Ahora bien, no se han podido desarrollar, porque este desarrollo de la inteligencia, es decir, la sucesiva apertura del palliun cerebral a sus nuevas funciones, tiene que hacerse necesariamente dentro de ese requisito absolutamente imprescindible para toda la vida que es la unidad vegetativa de ésta. (pp. 212-224).

Y en *Urdimbre afectiva y enfermedad* (1961), Rof Carballo remarca todavía más la importancia de la relación interhumana en la configuración del cerebro:

> La realidad dialógica del ser humano, esto es, aquella que se revela en el encuentro y en el diálogo, pone a descubierto que en lo más entrañable de su existencia, y hasta en el acabado de su física armazón, el hombre está constituido, de manera esencial para su prójimo (p. 135).

De nuevo, Laín Entralgo (1981, en Madrid Soriano, 2005, p. 197) puntualiza:

> No solo para la génesis y la configuración de los hábitos sociales es decisivo el ambiente afectivo, ya desde el primer día de la vida extrauterina; también lo es para la conformación de los hábitos biológicos, comprendidos los más crasamente anatómicos funcionales, como la bipedestación o el desarrollo de los órganos digestivos. Cada uno es, en muy buena medida, el hombre correspondiente al modo en que dentro de su alma pudo surgir y formarse el sentimiento preverbal del nosotros. La coexistencia no es solo ontológicamente constitutiva, como Heidegger, con razón, afirmó; es también biológicamente constituyente. En todos los sentidos de la palabra, el hombre es hijo del amor (p. 354).

Es evidente que estos niños amamantados por la loba, en una relación íntima de cuidados maternales, *constituye* a los niños con características más animales que humanas con bases incluso neuro-fisio-psicológicas, a pesar de la constitución genética humana recibida en su concepción. Se ve que lo gené-

tico humano necesita de una relación íntima de cuidados humanos para desarrollar plenamente la persona. Y esta relación integra todo lo que la loba hizo con los niños: alimentarles, dirigir su conducta con la mirada, su ejemplo, sus movimientos, etc. Esta situación constituye todo un aprendizaje animal de los niños (personas genéticamente humanas) dentro de una relación con la loba.

2) El YO, como representante de la "persona" (totalidad de ser humano individual) y de la "personalidad" (estilo de actuar de la persona) se constituye en la relación.
   – El niño al nacer no tiene consciencia de su individualidad y en la relación con el Tú (la madre y personas significativas) va formando: Su "Yo" consciente individual (para el psicoanálisis el yo es también preconsciente e inconsciente); "Él" como tercera persona (distinta del yo y del tú) y "lo otro" (cosas); el "Nosotros" (el Yo con los suyos), el "Vosotros" (el Tú con los suyos) y el "Ellos" (él con los suyos). Las "personas" y los "grupos" psicológicamente, como entes individuales, son el resultado de la relación comunicativa.

     Según Madrid (2005) comentando a Martín Buber (1923):

     Para que el hombre pueda tomar conciencia del **Yo** como **existente**, es necesario que previamente se haya percibido a sí mismo como **co-existente** con el **Tú** (p. 193).

     Y Ortega y Gasset (1972) hablando de la "relación" constituyente del yo:

     El yo nace después del tú y frente a él (p. 380).

   – El Yo, el Tú, Él etc. se forman psicológicamente *en* la relación, *por* la relación, y *para* la relación.

     La formación del YO frente al Tú y Él, etc. es *primordia*l para fundamentar: Las "relaciones" familiares y sociales; la "atribución" de las acciones a las personas (p. e. Yo hablo, tú hablas, él habla, etc.); y la "responsabilidad de las mismas por su comportamiento en la vida.

3) En la relación comunicativa se "reconfigura" la imagen psicológica de nosotros mismos.

   La opinión (imagen) que tenemos de nosotros se está constantemente reconfigurando, sobre todo por la información que nos dan los demás, especialmente las personas más significativas. Lo que opinan sobre nosotros enjuiciando nuestros comportamientos a través de nuestras expresiones verbales y para verbales, y no verbales, repercute en la imagen que tenemos de nosotros sobre todo en las personas poco maduras y seguras psicológicamente.

4) *La relación con el psicoterapeuta "reconfigura" las características de la persona humana del paciente.*

   La relación del paciente (*constituido* ya con características humanas, y Yo individual por la relación primordial con la madre y primeras figuras significativas) con el psicoterapeuta puede "*reconfigurar su personalidad.* Nos faltan instrumentos evaluativos adecuados para comprobarlo. Sin embargo, parece razonable pensar que el impacto de la relación profunda de la psicoterapia, como quizás otros aprendizajes profundos de la educación social, conlleve cambios cerebrales importantes relacionados con el aprendizaje psicoterapéutico que puede reconformar la personalidad.

5) La "relación psicoterapéutica positiva" integra todas las *características positivas del "terapeuta" y "paciente".*

   Según Strong y Claiborn (1985) los efectos beneficiosos de la rela-

ción son debidos a factores intrínsecos del psicoterapeuta y paciente, como:

> La influencia social, sugestión, relevancia, carisma, superioridad del experto, etc. Los pacientes producen los efectos que el terapeuta considera inevitables, demostrándose así, para ambos, la validez del sistema. En cierto modo, el curso del tratamiento y del cambio debe constituir un ritual para que el paciente y el terapeuta sepan que el proceso está avanzando y puedan predecir así los acontecimientos esperados por vía del fenómeno *rapport*, para asegurarse que la doctrina es verdadera (p. 39).

Para Frank (1986), el éxito terapéutico es debido más a las cualidades del paciente y del psicoterapeuta, y de su interacción, que a los métodos o enfoques de la psicoterapia:

> Los resultados de la investigación sobre la efectividad para la mejoría sugieren ampliamente que la mayor parte de los determinantes del éxito terapéutico *descansan más en las cualidades personales del paciente y del terapeuta, y en sus interacciones* que en el método terapéutico en sí (p. 86).

Strupp (1986):

> Insiste en el fenómeno "rapport" (buena relación) como *factor de eficacia.* La efectividad de la interacción proviene, por tanto, de las características positivas del terapeuta y cliente como "sistemas" interactuantes en una situación específica sujeta a unas normas concretadas por un contrato explícito o implícito y en interdependencia con un ambiente social condicionante.
>
> La relación entre psicoterapeuta y paciente, *como "sistemas" contextualizados,* comprende los siguientes elementos:
>
> a) Las características positivas del *terapeuta*. No tanto por lo que es, sino por lo que dice y hace aquí y ahora y por el modo de hacerlo;
>
> b) Las características positivas del *cliente* como corresponsable activo de todo el proceso de cambio;
>
> c) Las características positivas de la *situación* inmediata, social y ecológica (Goldfried, 1986; Kempler, 1986) (p. 121).

6) La relación positiva *enmarca y condiciona positivamente todo* lo que se hace en la psicoterapia.

   La relación positiva condiciona y modula las teorías, programas y procedimientos aplicados eficientemente, aunque también es condicionada y modulada positivamente por ellos (Haldane (1982).

   Para Etchegoyen (1986):

   > La entrevista configura *un campo dinámico*, lo que para Bleger significa que entre los participantes se estructura una relación de la cual depende todo lo que en ella acontece (p. 136).

7) La relación psicoterapéutica propicia una *relación positiva con los demás:* Los problemas relacionales del paciente se solucionan, de un modo adecuado, mediante una buena relación con el psicoterapeuta, que aporta una "experiencia relacional correctiva" y utiliza esta nueva experiencia como un marco dentro del cual se puedan conscienciar las formas antiguas "tranferenciales", las actuales relaciones sociales alteradas y reorganizar otras nuevas positivas.
8) La relación es el marco existencial de comunicación para *controlar y solucionar los problemas psicológicos del paciente.*

   Todas las orientaciones terapéuticas integran una relación interperso-

nal que *por sí misma, junto a las técnicas* provee un medio para resolver los problemas psicológicos y promover el cambio (Frank, 1971; Garfield, 1984).

Strong y Claiborn (1985) resaltan el poder de la interacción psicológica para resolver siempre los problemas de la vida ordinaria:

> La interacción terapéutica se la conoce desde siempre y siempre se la ha utilizado, desde las intervenciones más primitivas a las más modernas. Los notables poderes curativos que fluyen entre las personas en interacción se conocen en la sociedad humana desde los comienzos de la historia y, sin duda alguna, incluso desde siempre (p. 45).

9) La relación psicoterapéutica propicia un ambiente favorable al *aprendizaje* de nuevas formas positivas de vida del paciente para *impulsar su autorrealización personal* (vida más autónoma, responsable y feliz con la aceptación de los límites existenciales).

Todas las formas de psicoterapia constituyen una variedad de experiencias interpersonales que promueven el *aprendizaje*. Por ello, las transacciones corrientes del paciente con el terapeuta son de significación crucial. Las actitudes, valores, habilidades, hábitos, competencias, así como los sentimientos de una persona hacia sí misma o hacia los demás, etc. *se aprenden* en las interacciones con los otros y, por tanto con el psicoterapeuta (Korchin y Sands, 1985).

El aprendizaje por *condicionamiento* verbal en la interacción, de actitudes, de asertividad, y de cualquier clase se explican mejor a partir de esta misma relación social positiva que basándose en conceptos de condicionamiento de "laboratorio" (Page, 1971, 1976).

Para Patterson (1978) el proceso total de la psicoterapia, *en el contexto de la relación positiva*, abarca varios tipos de aprendizaje:

> El condicionamiento "operante" y "clásico";
>
> El aprendizaje a través de los elementos perceptuales, cognitivos y afectivos, todos ellos de gran importancia en la conducta y en el cambio de conducta.
>
> La dificultad de establecer una relación terapéutica, con sus inseparables aspectos cognitivos, es más grande que la de crear una relación de condicionamiento en el laboratorio, o que una relación racional, o de solución de problemas. (…) Y es que ese proceso no puede mecanizarse, ni simplificarse o controlarse como si fuera el programa de un ordenador, manipulando las recompensas en función del interés expresado o de otras cosas. Por eso, la conducta del terapeuta es sólo eficaz cuando es sincera y espontánea y no está reducida a la pura técnica.
>
> El modelo psicosocial, al considerar la personalidad como producto de las interacciones sociales, está resaltando el valor de las actitudes positivas del terapeuta en relación con el cliente.
>
> La relación terapéutica con las características positivas de aceptación, entendimiento y ausencia de factores amenazantes y que son propias de la situación terapéutica:
>
> – Contribuye a *extinguir la ansiedad y desensibilizar a los estímulos ansiógenos* a través del afrontamiento de sus representantes (palabras, imágenes y sentimientos). Esta desensibilización se produce progresivamente, a la manera de Wolpe, favoreciendo la verbalización espontánea del cliente, según se lo permitan sus propias defensas;
>
> – Propicia el *condicionamiento ope-*

rante, reforzando el terapeuta por medio del interés, atención, aprobación, alabanza, gestos y palabras, todo aquello personal o social que el terapeuta considere que debe ser reforzado;

– Facilita el *condicionamiento social de modelo*. El terapeuta, a lo largo de todo el proceso es para el paciente un modelo personal y de buena relación interpersonal, contribuyendo a quitar actitudes relacionales inadaptativas y sustituirlas por otras más positivas (pp. 631-632).

Y de nuevo, Patterson (1978, pp. 631-635), resumido aquí no literalmente, sigue profundizando en el aprendizaje durante la psicoterapia mediante la interacción entre psicoterapeuta y paciente:

> No halla contradicción básica o necesaria entre las terapias de conducta y la terapia de la interrelación. La una da más importancia a la reforma o cambio de aspectos específicos de la conducta usando para ello recompensas o refuerzos específicos. La otra pone el acento en un cambio más general de la conducta (incluido el cambio de actitudes y sentimientos), utilizando para este fin reforzadores generalizados. Pero las dos utilizan los principios del aprendizaje aunque una se reduce más al condicionamiento, mientras que la otra se interesa más por lo que podríamos llamar aprendizaje social.
>
> Es importante que los terapeutas conductistas empiecen a reconocer la complejidad del proceso del aprendizaje y sus implicaciones sociales de interrelación y de comunicación, y a darse cuenta de que el condicionamiento es también un constitutivo esencial del counseling o la psicoterapia. El proceso total es un aprendizaje complejo, con elementos cognitivos, afectivos y conductuales. Mientras que los terapeutas conductistas se esfuerzan por tener éxito intentando reducir el tratamiento a una serie de técnicas, parece evidente que conseguirían ser más eficaces si fuesen más reales, más humanos. La influencia más efectiva para movilizar a una persona es que otra le ofrezca una relación humana sincera.

Jourard (1961) resalta, con terminología de la teoría del aprendizaje, la importancia de la relación en la autorrealización del sí mismo del paciente:

> Creo que estamos tratando de demostrar que cuando un terapeuta experto abandona la técnica y es simplemente *él mismo* en presencia de su paciente es cuando realmente consigue estas cosas:
>
> 1) Ofrecer las *condiciones* que elicitan en el cliente el ser él-mismo, es decir, ser espontáneo, ser abierto ante sí mismo. Esto sería como enseñarle al ratón cómo funciona la palanca;
>
> 2) Crear *un poderoso estímulo* para que el paciente sea él mismo. Ser-uno-mismo engendra en otro ser-uno-mismo;
>
> 3) Al responder con *espontaneidad* a las conductas del paciente, no sólo le estimula a éste para que sea él mismo, sino que también provoca la *extinción de muchas de las conductas enfermas;*
>
> 4) Elimina la conducta de desprecio hacia la terapia evitando su propia manipulación y la del paciente.
>
> 5) Más aún, ofrece al paciente un *modelo* de conducta honesto y sano (p. 14).

Mowrer (1961) que es considerado por London (1964) como terapeuta de la "interrelación social" piensa que:

> El cliente puede, por aprendizaje social, *complementar y mejorar su terapia dual con la grupal, basándose en la relación.* Y debe pasar rápidamente de esa relación de dos a un grupo más amplio de otras personas importantes en su vida (usando una frase de Sullivan) o a grupos primarios de integración social más intensamente afectiva (en Patterson 1978, p. 630).

4. Transferencia de la efectividad psicoterapéutica a la vida normal

La generalización a la vida ordinaria de lo conseguido en la psicoterapia, tanto a nivel "relacional" como a nivel "no relacional", es una exigencia de la misma y constituye un gran problema que hay que resolver. El proceso de cambio del paciente que ha sido posible gracias a las intervenciones del psicoterapeuta se debe, también, a los aportes de personas y sucesos de la vida ordinaria que han contribuido de muchas formas a su efectividad. Y esta efectividad de extrasesiones, conseguida por el paciente durante su psicoterapia, debe continuar en la vida ordinaria después de la misma. Por esto, la psicoterapia debe planificarse, ya desde el principio, con esta finalidad, teniendo en cuenta las variables del cambio psicoterapéutico del contexto psicosocial del paciente. Y especialmente la relación del paciente que ha mejorado durante la psicoterapia ha de transferirse a las relaciones con los demás, durante y después del proceso de cambio.

Según Goldfried (1986):

> Se supone que la mejoría en la relación terapéutica será mejoría también en la relación con los demás (p. 37).

Para Egan (1986):

> El proceso interaccional debe continuarse en la vida, ya desde el principio. Incluso tratándose de la terapia grupal, se debe encarar el problema de la transferencia a la vida" (p. 170).

5. La psicoterapia "sin relación física" con el psicoterapeuta

Tradicionalmente, se ha afirmado que no existe psicoterapia sin presencia física del terapeuta. Actualmente se plantea la posibilidad y la realización de la psicoterapia sin la presencia física del terapeuta. Cada vez más, se ofrece psicoterapia y programas de intervención sin el terapeuta presente a través de grabaciones, vídeos e Internet.

Para Lazarus (1986):

> Quizás, en sentido general, se puede referir como factor común la variable relación, aunque sea entre el cliente y una computadora" (p. 187). Pero según Frank (1986), detrás de la programación computerizada está la presencia virtual del psicoterapeuta que la ha realizado:
>
> Que algunas veces, programas computadorizados autoadministrados puedan ser capaces de aliviar algunos síntomas circunscriptos, probablemente es sólo una aparente excepción, ya que la relación terapeuta-cliente estuvo presente en la programación misma y depende esto de la aceptación del paciente (p. 171).

Ciertamente, detrás de tales programaciones está la presencia de un terapeuta que hizo tales programaciones. Existe, por tanto, una relación no física sino virtual con lo programado por tal o cual terapeuta y podría ser considera psicoterapéutica.

Esto, no obstante, puede suponer un afán de encontrar imprescindible la acción de un psicoterapeuta para "el cambio psicológico". Pero no es verdad. En sentido estricto, la *psicoterapia* es "una intervención de cualquier persona oficialmente acreditada para esta labor social". Pero es evidente que también puede verificarse el *cambio psicológico* sin la participación del psicoterapeuta. La vida normal nos ofrece muchos recursos de ayuda a la persona problematizada y en proceso de autorrealización, a través de instituciones y personas valiosas que pueden aportar efectividad psicológica. Incluso, podemos afirmar que la mejor "ayuda psicológica" es la vida misma que con sus vaivenes, acontecimientos, problemas y exigencias nos normaliza. Las piedras de una torrentera acaban limándose y suavizándose. Solo cuando la persona, debido a situaciones inabarcables cae

en la anormalidad, y no puede remontar la situación por sí misma, es precisa la psicoterapia.

REFERENCIAS

Argyle, M. (1972, 1984). *Psicología del comportamiento interpersonal.* Madrid: Alianza Editorial.

Aspy, D. y Roebuck, R. (1877). *Kids don't learn from people. They don't like it.* Amhert: HRD Pres.

Barret-Lennard, G.T. (1962). Dimensions of therapist response as causal factors in therapeutic change, *Psychological Monographs, 76, 43*, 562.

Beutler, L.E., Crago, M. y Arizmendi, T. (1986). Research on therapist variables in psychotherapy. En S.L. Garfield y A.E. Bergin (Eds.). *Handbook of Psychotherapy and Behaviour Change* (Tercera Edición revisada), pp. 257-309. New York: John Wiley and Sons.

Bleger, J. (*1971*, 1977). *Temas de psicología.* Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

Bordin, E.S. (1979). The generalizability of the psychoanalytic concept of working alliance. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice, 16,* 252-259.

Brady, J.P. (1986). Psychotherapy by combined behavioural and dynamic approaches, *Comprehensive Psychiatry, 9,* 536-543.

Berne, E. (1963). *Games People Play. The Psychology of Human Relationships*. Nueva York: Grove Press. Traducción española (1987, 20ª Impresión): *Juegos en que participamos*. México: Diana; y Buenos Aires (1988): Jaime Vergara, Editor.

Berne, E. (1970). *Sex in Human Loving.* Nueva York: Grove Press. Traducción española: *Hacer el amor* (título comercial que trivializa el original). Buenos Aires: Alfa, 1975.

Berne, E. (1988). *Introducción al tratamiento de Grupo*. Barcelona: Grijalbo.

Berne, E. (2002). *¿Qué dice usted después de decir "Hola"?* Barcelona: Random House-Mondadori. Título original: *What do you say after you say Hello?* Nueva York: Grove Press, 1971.

Carkhuff, R. (1969). *Helping and human relations*. New York: Holt.

Castillo, J. A. y Poch, J. (1991). *La efectividad de la psicoterapia*. Barcelona: Hogar del Libro.

Diccionario de la psicología moderna (1971). Varios autores. Bilbao: Ediciones Mensajero.

Echávarri, A. (2012). Los fugitivos del caos. Técnicas para mejorar la salud integral. *A vivir, 246*, 28-32.

Echeburúa, E., Corral, P. y Salaberría, K. (2010). Efectividad de las terapias psicológicas: Un análisis de la realidad actual. *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica,* Vol. 15,*2*, 85-99.

Egan, G. (1986). Some views of effective principles of psychotherapy. En M.R. Goldfried (Ed.). *Converting themes psychotherapy,* pp. 155-190. New York: Springer Publishing Company.

Ekman, P. y Friesen, W. (1975). *Unmasking the face.* New Jersey: Prentice-Hall.

Etchegoyen, R.H. (1986). *Los fundamentos de la técnica psicoanalítica*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Fadyman, J. (1986). Some views of effective principles of psychotherapy. In M.R. Goldfried, *Converging themes in psychotherapy*. pp. 155-1909. New York: Springer Publishing Company.

Fernández-Dols, J. M., Iglesias, J. y Mallo, Mª J. (1990). Comportamiento no verbal y emoción, pp. 255-307. En J. Mayor y J. L. Pinillos. *Tratado de psicología general,* Motivación y emoción. Vol. 8. Madrid: Alhambra.

Frank, J. D. (1971). Therapeutic factors in psychotherapy. *American Journal of Psychotherapy*, *25,* 350-361.

Frank, J. D. (1986). The present status of outcome research. In M.R., Golfried (Ed.). *Trends in psychodynamic, humanistic and behavioural practice.* New York: Springer Publishing Company.

García Moreno, J. (2011).La teoría y la técnica, factores de efectividad. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, 65,* 216-236.

García Moreno, J. (2012). El psicoterapeuta, factor de efectividad. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, 66,* 67-105.

García Moreno, J. (2012). El paciente, factor de efectividad. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, 67, 235-278.*

Garfield, S. L. (1984). *Issues in psychotherapy research.* New York: Plenum Press.

Garfield, S. L. (1984). Psychotherapy: Efficacy, generality and specificity. In J.B. Williams and R.L. Spitzer (Eds.). *Psychotherapy research. Where are and where should we go.* New York: Guilford.

Garfield, S. L. (1990). Issues and methods in psychotherapy process research. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 58* (3), 273-280.

Garrido, I. (2000). *Psicología de la emoción.* Madrid: Editorial Síntesis

Golfried, M. R. (1980). Toward the delineation of therapeutic change principles. *American Psychologist, 35*, 991-999.

Goldfried, M. R. (Ed.) (1986). *Converting themes in psychotherapy. Trends in psychodynamic, humanistic and behavioral practice*. New York: Springer Publishing Co.

Greenberg, L. S. y Pinsof, W.M. (1986). Current trends and future perspectives. In L.S. Greenberg y W.M. Pinsof. (Eds.) *The Psychotherapeutic Process: A Research Handbook*, pp. 3-20. New York: Guilford Press.

Gurman, A. S. (1977). The patient's perception of the therapeutic relationship. In A.S. Gurman y A.M. Razin (Eds.) *Effective psychotherapy: A handbook of research*. New York: Pergamon.

Johnson, C. (*1988*, 1990). *Cuándo terminar con el psicoterapeuta.* Buenos Aires: Javier Vergara.

Jourard, S. M. (1961). On the problem of reinforcement by the therapist of healthy behavior in the patient. En F. J. Shaw (ed.). *Behavioristic approaches to counselling and psychotherapy*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.

Kempler, W. (1986). Some views of effective principles of psychotherapy. En M.R. Goldfried (Ad.). *Converging themes in psychotherapy,* pp. 155-190. New York: Springer Publishing Company.

Kohut, H. (1984). *How does analysis cure?* Chicago: University of Chicago Press.

Korchin, Sh.J. y Sands, S.H. (1985). Principios comunes a todas las psicoterapias. En C. Botella. *Aportaciones a la psicoterapia*, pp. 14-58. Valencia: Promolibro.

Laín Entralgo, P. (*1981,*1983). *Teoría y realidad del otro.* Madrid: Alianza Editorial.

Lambert, M. J. y Bergin, A. E. (1983). Therapist characteristics and their contribution to psychotherapy outcome. En C.E. Walter (Ed.) *The handbook of Clinical Psychology.* Homewood: Dow Jones Irwing.

Lazarus, A. A. (1986). From the ashes. *International Journal of Eclectic Psychotherapy, 5,* 241-242.

Lee, Thayer (1968). *Comunicación y sistemas de comunicación.* Barcelona: Herder.

London, P. (1964). *The modes and moods of psychotherapy*. New York: Holt, Rinehart, Winston.

Luborsky, L. (1976). Helping alliances in psychotherapy. In J.L. Claghorn (Ed.). *Successful Psychotherapy.* New York: Brunner/Mazel.

Luborsky, L. Crits-Christoph, P, Mintz, J. y Auerbach, A. (1988). *Project PEN. Who will benefit from psychotherapy? Predicting therapeutics outcomes.* New York: Basic Books, Inc. Publishers.

Madrid J. (2005). *Los procesos de la relación de ayuda.* Bilbao: Desclée De Brouwer.

Maslow, A.H. (*1954,* 1987, 1991). *Motivación y personalidad.* Madrid: Díaz de Santos.

Mehrabian, A. y Epstein, N. (*1968*, 1972). A measure of emotional empathy. *Journal of Personality, 40,* 525-543.

Menéndez, F. J. (1988). La expression facial y ocular. En M.T. Sanz Aparicio, *Psicología de la comunicación, pp. 161-162* Madrid: UNED.

Mitchell, K. M., Bozarth, D. J. D. y Krauft, C. C. (1977). A reappraisal of the therapeutic effectiveness of accurate empathy, non possessive warmth and genuineness. En A.S. Gurman y A.M. Razin (Eds.). *Effective Psychotherapy: A Handbook of Research*. New York: Pergamon.

Mowrer, O. H. (1961). *The new group therapy*. New York: Random House.

Myers, G. E. y Myers, M. T. (1984). *Les bases de la communication interpersonnelle.* Montréal: Mc Graw-Hill.

Navarro, A. M., Schindler, L. y Silva, F. (1986). Evaluación de la conducta del psicoterapeuta: La escala "Percepción del terapeuta". *Evaluación Psicológica / Psychological Assessment,* 2, *5,* 71-98.

Oller, J. (2001). *Vivir es autorrealizarse. Reflexiones y creaciones en Análisis Transaccional.* Barcelona: Kairós.

Orlinsky, D. E. y Howard, K. I. (1986). Process and outcome in psychotherapy. En S.L. Garfield y A.E. Bergin (Eds.) *Handbook of Psychotherapy and Behavior Change.* New York: Wiley.

Ortega y Gasset, José (1972). *El hombre y la gente.* Madrid: Col. Austral Espasa Calpe.

Pages, M. y Scheidt, R. J. (1971). The elusive weapons effect: demand awareness, evaluation apprehension, and slightly sophisticated subjects. *Journal of Personality and Social Psychology, 20,* 304-318.

Pages, M. (1976). *Psicoterapia rogeriana y psicología social no directivas*. Buenos Aires: Paidós.

Patterson, C.H. (1978). *Teorías del Counselling y Psicoterapia*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Rankin, P.T. (1926). *Measurement of the Ability to Understand the Spoken Language.* Tesis doctoral. Universidad de Michigan.

Real Academia Española (2001). *Diccionario de la Lengua Española.* Madrid: Espasa Calpe.

Rof Carballo, J. (1952). *Cerebro interno y mundo emocional.* Madrid: Labor.

Rof Carballo, J. (1961). *Urdimbre afectiva y personalidad.* Barcelona: Labor.

Rogers, C. R. (1957). Training individuals to engage in the therapeutic process. In C.R. Strother (Ed.) *Psychology and mental health.* Washington: American Psychological Association.

Rogers, C.R. (*1959,* 1978). *Terapia, personalidad y relaciones interpersonales.* Buenos Aires: Nueva Visión.

Rogers, C. y Kinget, G. M. (1971). *Psicoterapia y relaciones humanas. Teoría y práctica de la terapia no directiva.* Madrid: Alfaguara.

Rotter, J. B. (1986). Some views of effective principles of psychotherapy. In M.R. Goldfried*, Converting themes in psychotherapy*, pp. 155-190. New York: Springer Publishing Company.

Ruesch, J. (1984). Valores, comunicación y cultura. En G. Bateson y J. Ruesch: C*omunicación. La matriz social de la psiquiatría.* Barcelona: Paidós.

Satir, V. (*1976,* 1990). *En contacto íntimo.* México: Editorial Concepto.

Satir, V. (*1983*, 1989). *Psicoterapia familiar conjunta.* México: La Prensa Médica Mejicana.

Schindler, L., Hohenberger-Sieber, E. y Hahlweg, K. (1989). Observing client-therapist interaction in behavior therapy: Il Development and first application of an observational system. *British Journal of Clinical Psychology, 28,* 213-226.

Silva, F. (*1992,* 1996). La entrevista. En R. Fernández-Ballesteros: *Introducción a la evaluación psicológica I.* Madrid: Ediciones Pirámide.

Steere, D. (2010). Movimientos corporales en los Estados del Ego. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, 63,* 353-366.

Suh, C. S., Strupp, H. H. y O´Malley, S. S. (1986). The Vanderbilt Process Measures: The Psychotherapy Process Scale (VPPS) and de Negative Indicators Scale (VNIS). In L.S. Greemberg y W.M. Pinsof (Eds.), *The Psychotherapeutic Process. A Research Handbook*, pp. 285-324. London: Guilford Press.

Sullivan, H. S. (1969). *The interpersonal theory of psychiatry.* New York: W.W. Norton.

Strong, S. R. y Claiborn, Ch. D. (1985). *El cambio a través de la interacción. Procesos psicosociales en Consejo y Psicoterapia.* Bilbao: Desclée de Brouwer.

Strupp, H. H. (1986). Psychotherapy: Research, practice and public policy (How to avoid dead ends). *American Psychologist, 41, 2,* 120-130.

Strupp, H. H. y O'Malley, S. S. (1986). The Vanderbilt process measures: the psychotherapy process scale (VPPS) and the negative indicators scale (VNIS). In L.S. Greenberg y W.M. Pinsof (Eds.) *The Psychotherapeutic Process. A Research Handbook,* pp. 285-324. London: Guilford Press.

Truax, C. R. y Mitchell, K. M. (1971). Research on certain therapist interpersonal skills in relation to process and outcome. En A. Bergin y S. Garfield (Eds.). *Handbook of Psychotherapy and Behaviour Change: An empirical Analysis*. New York: Wiley.

Watzlawick, Beavin y Jackson (1967, 1997). *Teoría de la comunicación humana.* Barcelona: Herder.

Wikipedia (2012). http://es.wikipedia.org/wiki/Psicoterapia **(10/11/2012).**

Recibido: 20/05/2013
Aceptado: 23/05/2013
Evaluado: 25/05/2013
Aprobado: 10/06/3013

Muerte, fama, fortuna y corrupción en unos poemas inéditos del siglo XVII desde la perspectiva del A.T.

Dr. Pedro Aguilar Serrano
Profesor Tutor de Literatura Española en la UNED

Resumen

El autor aplica el Análisis Transaccional de Eric Berne a un grupo de poemas de un cancionero inédito del siglo XVII. Con la aplicación de este método científico demuestra que la poesía del Barroco obedece a una clara intencionalidad. En una época en la que cada palabra tiene una doble o triple intención, los poetas trasladan al comportamiento literario de los personajes de sus obras aquellas actitudes que se ajustan al mensaje que quieren dirigir al receptor. El AT de Berne introduce una interpretación nueva en lo que los españoles pensaban de temas como la muerte, la fama, la fortuna o la corrupción recibe una interpretación nueva.

Palabras clave: Análisis Transaccional, Eric Berne, Barroco, Poesía, Poder, Propaganda, Fama, Muerte, Corrupción, Personaje icono, sátira.

Death, fame, wealth and corruption in some unpublished poems of the seventeenth century from the AT perspective

Abstract

The author focuses Eric Berne's Transactional Analysis on a group of unpublished poems of a seventeenth-century song book. With the application of this scientific method, the author shows that baroque poetry reflects a clear intention. In an era in which every word has a double or triple intention, poets move to the literary behavior of the characters of his works those attitudes that fit the message they want to send to the receiver. The Berne's TA introduces a new interpretation on what the Spaniards thought about such themes as death, fame, fortune or corruption.

*Key words***:** Transactional Analysis, Eric Berne, Baroque, Poetry, Power, Propaganda, Fame, Death, Corruption, Character icon, satire

La mort, la gloire, la fortune et la corruption dans quelques poèmes inédites du XVIIè siècle selon l'Analyse Transactionnelle

Résumé

L'auteur applique l'Analyse Transactionnelle d'Eric Berne à un groupe de poèmes d'un recueil de poésies lyriques inédites du XVIIè siècle. Avec l'application de cette méthode scientifique il démontre que la poésie du Baroque reflète une intention claire. A une époque où chaque mot a une double ou triple intention, les poètes déplacent dans le comportement littéraire des personnages de leurs œuvres certaines attitudes qui s'adaptent au message qu´ils veulent adresser au récepteur. El AT de Berner introduit une nouvelle interprétation sur ce que les espagnols pensaient au sujet de la mort, la gloire, la fortune ou la corruption .

Mots clé: Analyse Transactionnelle, Baroque, Poésie, Pouvoir, Propagande, Message, Gloire, Fortune, Mort, Corruption, Icône, Satire

INTRODUCCIÓN

Los cancioneros o volúmenes de poesías varias que desde el siglo XV hasta bien entrado el siglo XX se escribieron y recopilaron en España, son una fuente esencial de comunicación e información sobre el sentir y pensar de los hombres y mujeres que vivieron en la España de la época en que fueron escritos. Por lo allí reflejado sabemos qué interesaba y preocupaba a todo el abanico social, quiénes eran considerados héroes y quiénes villanos, y por qué; de qué se burlaba la sociedad, cómo amaba y cuáles eran sus ambiciones y desengaños.

Leyendo las obras contenidas en un cancionero podemos entender mejor a los españoles de una época, cómo se comunicaban y de qué manera interactuaban en su relación.

Durante el Barroco hubo una gran variedad de canales comunicativos orales y escritos Todos ellos jugaron un papel importante para transmitir noticias y expandir las distintas ideologías, los mensajes de los poderes civil y religioso y sirvieron de cauce a las nuevas corrientes culturales y de pensamiento. Fueron, por tanto, piezas fundamentales de la transformación que vivía la sociedad y, al mismo tiempo, el mejor de sus reflejos. Los cancioneros cumplían asimismo una función propagandística, eran herramientas codiciadas por su popularidad y utilizadas para perpetuar la memoria de quienes tenían el poder; también para propiciar la caída de quienes con sus abusos podían socavar el sistema, un sistema anclado en la monarquía, el catolicismo y la oligarquía.

En el Barroco nada es lo que parece, o mejor, nada es sólo lo que parece; por algo este período está considerado como la antesala de la Modernidad. El carácter inestable, cambiante, polidimensionado, superficial a la vez que enrevesado, de los primeros años del siglo XVII, está presente hoy, en el siglo XXI, en todo el ámbito social y cultural.

a) El corpus de nuestro estudio es un conjunto de poemas del cancionero inédito RAE RM 6212, de comienzos del siglo XVII, y perteneciente a la colección de Antonio Rodríguez Moñino.
b) Nuestra metodología consistirá en explicar el contexto de cada poema y
c) Aplicar las teorías de Eric Berne para corroborar la verdadera intención del autor a la hora de confeccionar su obra y situar en ella a los personajes.

Contexto histórico: La figura de Felipe II

El RAE RM 6212, como la práctica totalidad de los cancioneros de la época, honra a Felipe II, cuyo recuerdo sigue vivo durante el reinado de su hijo. Recordar su figura es mantener viva la llama de la monarquía. El Barroco es un siglo en crisis, ya lo hemos dicho. El Imperio se desmorona, hace aguas y con él están a punto de derrumbarse los pilares sobre los que se sustenta. El desánimo y el desengaño cunden entre los españoles y el poder reacciona, busca sus estrategias para levantar la moral del pueblo y conducir sus sentimientos y acciones por un camino que siempre corre paralelo a los intereses de la oligarquía que tiene en el Rey a su principal valedor. El monarca es en el Barroco el garante del sistema, en él confía el pueblo y a él deben su posición los poderosos. La Iglesia jugó un papel central en la política del Rey.

La muerte de Felipe II fue cantada y narrada en cientos de poemas. Su reinado coincidió con el máximo esplendor en la historia de España, de ahí que su muerte no sólo conmocionó a la población sino que causó verdaderos problemas de afirmación religiosa. Los españoles no entendían cómo un pueblo entregado a la cusa del cristianismo, cuyo estandarte se centraba en la actitud política y bélica de Felipe II por todo el universo, podía ser castigado con pestes, derrotas, hacinamientos, miseria y

además con la muerte de un monarca que era la mano de Dios en la tierra. Por eso, el pueblo se hace preguntas sin respuesta.

Los antecedentes de nuestro estudio son: los dos extraordinarios trabajos que José María Román publicó en 1983 (Págs. 131-216) y en 1984 (Págs. 47-94) y, en un tiempo más cercano, el trabajo de Carmen Thous sobre Isabel la Católica (2008, págs. 58, Págs.63-80).

Veamos lo que nos dice el poema 58 del RAE RM 6212:

Otro soneto en la misma consideración

¿Que nuestro Filipo es muerto?,
¿que ya nuestro rei murió?
¿Qué muerte se le atrebió
que nuestro daño es tan çierto?
¿Qué murió el rei inmortal,
que el rei era tierra fría
que ya su aplazado día
llegó, para nuestro mal?

¡Que tenga muerte guadaña
que osase yntentar tal suerte,
que tenga osadía la muerte
de dar tal disgusto a España!

Rei de España salió aier
nuestro Filipo segundo,
oi es tiera fría, ¡o mundo,
dado te as a conocer!

Cien açémilas cargadas
llebaba el rei de camino,
oi cinco baras de lino
para mayores jornadas.

Y aun esos cien mil gusanos
se la saldrán a quitar,
que es su ofiçio saltear
en poblado a los cristianos.

¡O escandalo temeroso
el que oy nuestros ojos ben!,
pues el mayor bien es bien
más ynçierto y más dudoso.

Por aquella santa Roma
el nuevo Cipión entró
con despojos que tomó
en San Quintín y su toma.

Vna batalla nabal
que, en su nonbre y con su mano,
benzio el baleroso hermano
de la liga, general.

Tanbién llebó desta vida
de aquella tan justa guerra
a la ynfiel Yngalaterra
con çelo de Dios mobida.

Aquella reduçión nueba
que deja metida en Françia
de la fe tanta ynportançia
acá la deja y la lleba.

La edificación de templos,
canoniçación de santos,
en fin, los trofeos son tantos
como sus buenos deseos.

Como vemos, este poema de tema monárquico tiene la muerte como *leit motiv*, entroncando así con uno de los temas característicos del Barroco. “No hay sentimiento alguno preferido por los escritores de la época”, dejó escrito Luis Rosales en su obra *El sentimiento del desengaño en la poesía barroca*. En el caso de la muerte de reyes y grandes personajes, el acontecimiento llevaba aparejada toda una simbología presente en las honras fúnebres, entierros y procesiones mortuorias, imprescindible a la hora de entender la mentalidad de los hombres y mujeres del Barroco.

El poema 58 va unido pues a dos viejas tradiciones ya presentes en la literatura medieval: el arte de morir, *ars moriendi,* y la tradición poética laudatoria a los grandes señores o reyes ante la muerte o tras alguna hazaña de armas. Está compuesto de doce redondillas y es de autor desconocido y está dedicado a la muerte del rey Felipe II (1598), suceso acaecido veinte años

antes de la posible datación del manuscrito. Al morir Felipe II se celebraron múltiples actos recargados de solemnidad, en la práctica totalidad de los pueblos de la Península.

El ritual funerario, dramático por su propia naturaleza, omnipresente en el espíritu y la sociedad barrocos, se prestaba y se presta, como pocos, a la teatralización y que la clase dominante lo utilizase como vehículo para mostrar públicamente su poder y su estatus. La muerte, lejos de ser un asunto privado es, desde la Edad Media, un espectáculo público, especialmente si se trata de la muerte de un poderoso.

La representación política (barroca) no consiste en escuchar la voz de los ciudadanos sino en representar teatralmente el poder, y cuanto más fastuosa sea la representación, mayor será el poder del monarca y su prestigio ante el pueblo. Sólo algunos clarividentes son capaces de ver el desfase entre la fiesta y la triste realidad cotidiana, entre el artificio y la situación. (González García, Madrid 1998, pág. 108).

Es más, los "publicistas" de la Casa Real recurrieron en cada acto que se celebraba en palacio o fuera de él, en los que era protagonista algún miembro de la Familia, a una serie de publicaciones populares que generaban panfletos, gacetas y poemas sobre la vida o la muerte de los gobernantes, de manera que incluso los analfabetos podían tener noticia de ello a través del rumor y el cotilleo. Todo un montaje que era comentado y recordado durante meses y cuyo recuerdo se reutilizaba años después, según qué personajes, para apoyar alguna campaña o a cierta persona.

El mundo de la política siempre ha sido visto como un gran teatro, aunque la forma de teatralización del poder ha ido cambiando a lo largo de la historia (…) El príncipe acaba siendo prisionero de los rituales y del ceremonial desarrollado hasta los más mínimos detalles y la vida de las cortes se asimila a una gran representación teatral en la que estaba siempre presente la idea del *theatro mundi* de que toda la vida no es más que una actuación en el escenario. (González García, 1998, págs.101-102).

En el siglo XVII se revitalizan los ritos funerarios de la Edad Media, tanto en el terreno de la imaginería, como en el de la literatura. Esta actitud está presente en el poema 58 que, como muchos otros en la tradición mortuoria de la literatura española, usa de una anáfora para llamar la atención con fuerza desde el principio del poema: *"¿Qué nuestro Filipo es muerto?,/ ¿qué ya nuestro rey murió?..."* , frases admirativas e interrogativas con las que increpa a la muerte por haberse llevado al monarca. El uso de este tropo aparece ya en las listas panegíricas medievales donde se ensalza la figura de un difunto y la utiliza en numerosas ocasiones Jorge Manrique (siglo XV) en sus *Coplas:*

¡Qué enemigo de enemigos!
¡Qué maestro de esforzados
y valientes!
¡Qué seso para discretos!
¡Qué gracia para donosos!
¡Qué razón!
(Manrique, 1979, pág.201)

Este reproche a la muerte, presente en nuestro poema 58, por su osadía de llevarse al rey de España, va acompañado de la tópica imagen de la parca con guadaña, presente en la literatura medieval, sobre todo en las *Danzas de la muerte.* Sin embargo, el poeta anónimo huye de la tradición de las *Danzas,* amigas de lo truculento y de recrearse en la imagen del cadáver o en los aspectos más lúgubres de la muerte, a la hora de continuar con el poema. Opta por un enfoque más acorde con la tradición cristiana pura, imperante en el XVII y que ya se había impuesto durante el Renacimiento.

A finales del siglo XV, la visión macabra, aterrorizadora y truculenta de la muerte, que se fija en detalles plásticos como la

agonía o la descomposición de la carne, deja paso a una visión más culta y rica donde hay sitio para la alabanza, la meditación sobre la fugacidad de la vida y también para la esperanza. Un espacio donde el tiempo, la fortuna y la muerte se dan la mano, un tridente de conceptos que, o bien juntos, o bien por separado, están omnipresentes en todos los poemas de carácter mortuorio.

Las tres primeras redondillas del poema 58, en las que se habla de "*nuestro rey*" Felipe y del disgusto que su muerte ha ocasionado a todo un imperio, algo constatable históricamente si tenemos en cuenta el seguimiento que tuvieron las manifestaciones públicas celebradas durante los días siguientes a la muerte del monarca, enlazan con un aspecto que se trasluce en los textos de cancioneros y volúmenes de poesías varias, del que ya hemos hablado con anterioridad, como es el sentimiento monárquico profundamente arraigado en el pueblo. Palacio Atard comenta que incide en la idea de monarquía y pueblo como gran familia:

Las gentes sencillas están dispuestas también a concebir la sociedad como un organismo familiar, como una familia a gran escala, que requiere el gobierno paternal de un monarca-padre. Y así como la fidelidad familiar es exigible a los hijos con relación a los padres, también los súbditos deben fidelidad al monarca (...).

Sin el sentimiento de fidelidad, arraigado en lo profundo de las creencias populares, no hubiera sido explicable el régimen monárquico de la España antigua. La convencional unanimidad con que se acepta que el rey es la clave del orden social, y la fidelidad a toda prueba que es su corolario, expresan quizá del modo más completo el grado de máxima exaltación popular de la monarquía. (Palacio Atard, en García de Enterría, 1973, pág. 273).

El poeta anónimo de nuestro cancionero sigue la tradición y dedica las cuatro estrofas centrales del poema 58 a versar sobre la fugacidad de la vida, huyendo, eso sí, del *ubi sunt* clásico, sí empleado por Manrique:

> Sus infinitos tesoros,
> sus villas y sus lugares,
> su mandar,
> ¿qué le fueron sino lloros?
> ¿qué fueron sino pesares
> al dejar?
> (Manrique, 1979, pág. 199)

Nuestro poeta, con una metáfora muy conseguida, añade a esta figura clásica el toque barroco y transforma la imagen del rey en todo su esplendor en "tierra fría":

> Rey de España salió ayer
> nuestro Filipo segundo,
> hoy es tierra fría, ¡oh, mundo,
> dado te has a conocer!
> Cien acémilas cargadas
> llevaba el rey de camino,
> hoy cinco varas de lino
> para mayores jornadas.

Tras su muerte, el Rey, al que cada vez que se desplazaba le acompañaban cien caballos de carga para transportar sus enseres, "camina" solo en su catafalco con un humilde sayo de lino, que acabará siendo devorado por los gusanos, única imagen que nos recuerda la tradición literaria medieval.

Tanto las tumbas como los túmulos van dirigidos al público todavía vivo que lo contempla; de ahí su espectacularidad. Pero ese espectáculo, además de hablarle al receptor del poder del difunto, le dice otras muchas cosas, le advierte sobre el más allá, sobre lo pasajero de la fama y del poder, en definitiva, sirve al poeta, al recopilador y al promotor del evento para impartir una clase de humildad.

Es importante anotar cómo el poeta usa también de un recurso muy común en la literatura mortuoria, como es el uso de la sentencia, para inculcar esta idea en los re-

ceptores. Esta sentenciosidad la utilizaba también Jorge Manrique al comienzo de sus *Coplas :*

> Recuerde el alma dormida
> avive el seso y despierte
> contemplando
> cómo se pasa la vida
> como se llega la muerte
> tan callando.
> (Manrique, 1979, pág. 191)

Con un gran acierto literario, nuestro poeta resume toda trascendencia en apenas tres versos: "¡*Oh mundo/ dado te has a conocer!"* y "...*el mayor bien es bien/ más incierto y más dudoso*". Versos que nos recuerdan a Calderón, en los que se concentra toda una reflexión milenaria sobre lo pasajero de la vida, dejando de lado el matiz más medieval, de desprecio del mundo, ausente en este poema. Es lógico que al tratarse del fallecimiento de un rey, la idea de la fuerza de la muerte y de la caducidad del poder aparezcan reflejadas, por muy sencillo que éste sea.

Para concluir, el autor emplea las cinco redondillas finales y cumple con el tercero de los tópicos de la poesía mortuoria: la alabanza del muerto ilustre. El autor canta sus glorias mundanas, sus hazañas, que se centran en la victoria en la batalla de San Quintín (1557) ganada a los franceses en su país, la canonización de santos y la fundación de templos. Y nada más. No hay lugar para la reflexión, ni siquiera para la ubicación del muerto dentro de los elegidos en el reino de los cielos.

Aplicación del A.T.

Berne dedica todo el Capítulo 7 de su libro *Transactional Analysis in Psycotherapy* al reconocimiento de los Estados (Berne, 1978: 57-73; 1985: 70-84; la edición original es de 1961). En 1966, cinco años después, escribió el Capítulo 3 de su libro *Introducción al tratamiento de grupo* sobre el mismo asunto, aunque desde un ángulo diferente (Berne, 1983: 81-96). En 1970, desarrolló Los indicios del Guión, Capítulo 17 de *Qué dice usted después de decir "Hola"*? (Berne, 2002: 342-376). Recomendaba leer *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales faciales*, de Charles Darwin y, sobre todo, los grabados de ese "maravilloso libro" , desde el Análisis Estructural. Llega a decir que merece la pena pasarse un mes sin periódicos para profundizar en ese libro. (Berne, 1978:62; 1985: 75; 1983:88).

Estructuralmente, el estado del ego que predomina en el poeta es el de un *Adulto* que reflexiona sobre la muerte de un rey, que le lleva a recordar y analizar los diversos sucesos que protagonizó Felipe II en vida y, que al mismo tiempo, le ayudan a plantearse cuestiones metafísicas sobre la vacuidad de la vida, el paso del tiempo y la vanidad. Es un *Adulto* sensato, ético e informado.

Para Berne, las ventajas existenciales o *posiciones vitales* que un jugador puede extraer de un juego son la arrogancia- Yo estoy bien-Tú estás mal; la depresión - Yo estoy mal-Tú estás bien; y el nihilismo- Yo estoy mal- Tú estás mal-; en resumen, justificaciones para el aislamiento y la impotencia. Si hay varios jugadores, el snobismo alimentado por prejuicios, la agitación excluyente, la arrogancia farisaica, el servilismo, la envidia y el pesimismo cínico (Berne, 2002: 110-111).

Su Posición Existencial es *YO ESTOY MAL-TÚ ESTÁS BIEN*, es decir, depresiva, lo cual es lógico teniendo en cuenta la orfandad en la que el Rey dejó a los españoles, mientras él estaba junto a Dios..

En cuanto al Análisis Transaccional propiamente dicho,

> *Cuando se enfrentan dos personas, hay seis Estados del Ego implicados, tres en cada persona. Como los Estados del Ego son tan diferentes unos de otros como lo son las personas reales, es importante saber

qué Estado del Ego está activo en cada persona cuando sucede algo entre ellas.+ (Berne, 2002: 31-32).

Berne llama *transacción* a la unidad de las relaciones sociales.

*Si una o dos personas se encuentran en un grupo social, tarde o temprano alguna de ellas hablará o dará alguna señal de reconocimiento de las otras. Esto se llama *estímulo transaccional*. Entonces, otra persona dirá o hará algo que está de algún modo relacionado con este estímulo, y eso se llama *respuesta transaccional*. Basta un sencillo análisis de la transacción para diagnosticar qué Estado del Ego cumplió con el estímulo y cuál ejecutó la respuesta+ (Berne, 1988: 37).

En el último discurso que pronunció antes de su muerte, con un título irónico y con una exposición también humorística, Berne explicó por qué había preferido el término *transacción+.

«La expresión “Interacción Interpersonal” es, para mí, normalmente la marca del tonto. Precisamente lo que me pasa con esta expresión es que no me pasa nada con ella, y que son más significativas todas las opuestas: la interacción impersonal, la superacción o la infracción interpersonal. En la actualidad la expresión es una especie de frase-comadreja, pues significa: “Si uso un gran conjunto de grandes palabras no tendré realmente que saber lo que pasa de verdad, y además sonará muy bien”. Por supuesto, mi interés está en proponer la palabra «transacción». «Transacción» significa: «Al menos ya he dado un paso adelante. Sé que cuando la gente habla intercambian algo entre sí, y que por eso hablan unos con los otros» (Berne, 2002: 278).

El Análisis Transaccional como método estriba en:

- Sistematizar toda la información que provenga de analizar la transacción.
- Hacerlo de tal forma que las palabras tengan el mismo significado para las personas que empleen este método.
- Facilitar que las personas se pongan de acuerdo también en los aspectos a considerar.

Desde “*Por aquella santa Roma*” hasta el final del poema, las transacciones son de *Admiración*; coincide con el resto de la información aportada por el poema sobre la mentalidad de la época, en la que conceptos como Fama, Fortuna, Muerte y Tiempo están omnipresentes en la literatura y forman parte de la cultura de la época.

Si nos centramos en la Economía de las Caricias, que Claude Steiner viene formulando y explicando desde hace cuarenta años, el poeta emite *Caricias* positivas continuas a Felipe II “rey inmortal”, “nuevo Cipión”, y negativas a la muerte (Steiner, 2011, Págs. 93- 122). La emoción que manifiesta es de *Tristeza* (Steiner, 123.162) y, aplicando el Triángulo de Stephen Karpman (Karpman, 1968: 39-43: Berne, 2002: 212-213), el rol que juega es el de *Víctima*, que contrasta con el rol de *Salvador* que en todo momento otorga a Felipe II.

La Fortuna

Sin dejar los poemas dedicados a la muerte de Felipe II, que nos ayudan a entender mejor los lazos comunicativos tejidos entre el pueblo y el monarca, y la relación que el hombre del XVII tenía con la muerte, ponemos ahora nuestra mirada en el poema 31 del RAE RM 6212. Su autor, con una sencillez y maestría notables, aprovecha la muerte del monarca para disertar sobre un concepto cambiante y presente en la literatura desde sus orígenes: la Fortuna.

Tu que fortuna y su prestado estado
piensas que es firme y sube en hora dura
hoy puedes dar a tu locura cura
con este nuestro desastrado hado.

Mira a Filipo el acatado atado,
manos y pies con atadura dura
y en triste cueva sin frescura escura
quien fue de reyes el dechado echado.

Es para todos la fortuna una,
sin que aproveche en su balanza lanza
ni de los reyes la manada nada,

Hoy avariento y con templanza lanza
de hoy más la red pues la coluna luna
del mundo está por desechado echado.

(Poema 31 RAE RM 6212*)*

No nos detendremos ahora en el original ropaje de este soneto, que entra dentro de lo que conocemos como poemas en eco, un artificio muy frecuente en la poesía barroca, sino en su contenido. La Fortuna es una imagen retórica de la idea de mutabilidad del mundo, muy relacionada con el paso del tiempo y con la muerte. Es el motor de los cambios y la causa del movimiento que agita la esfera de los hombres durante el Barroco. En definitiva es una fuerza que mueve el acontecer humano. Todos aquellos cambios que no se explican de manera racional responden a la idea de la caprichosa Fortuna. Ahora bien, en el XVII la Fortuna está subordinada a la Providencia cristiana y Cristo aparece dominándola como garante del éxito en este mundo.

La irracionalidad para el hombre barroco, que supone en este caso la muerte del monarca, sólo se explica por esa fuerza superior que trata a todos por igual ("*Es para todos la fortuna una")*.

Además de subordinada a la Providencia, la Fortuna va estrechamente ligada a otro concepto imprescindible para comprender la mentalidad del hombre de la época: la idea del mundo en movimiento.

Las nociones de cambio, mudanza, variedad, o de caducidad, restauración, transformación, o de tiempo, circunstancia, ocasión, etc… son derivaciones de aquél (movimiento). Seguramente hay que referir a la crisis de fines del XVI y primera mitad del XVII, crisis no sólo económica, sino social e histórica, con su cortejo de cambios y desplazamientos, tanto en las mentalidades como en los modos de vida, en la estratificación social, etc…, esa función de principio universal, animador de cuanto existe, que a la idea de movimiento se le reconoce. (Maravall, 1966, pág. 361).

La realidad, para los hombres y mujeres del Barroco es cambiante:

Ya no es ayer; mañana no ha llegado;
hoy pasa, y es, y fue, con movimiento
que a la muerte me lleva acelerado.

Azadas son la hora y el momento
que, a jornal de mi pena y mi
cuidado,
cavan en mi vivir mi monumento.

(Quevedo 1981, pág XIV)

Además, en la vida hay una fase de ascenso y otra de declinación en cada momento vital ("*Mira a Filipo el acatado atado,/ manos y pies con atadura dura/ y en triste cueva sin frescura escura/ quien fue de reyes el dechado echado")*, esto produce una mezcla de pesimismo y optimismo que mantiene tensa la balanza. Así, ante las conmociones demográficas, las pestes, los fracasos en las guerras, etc…, la literatura y el arte recogen siempre la seguridad de la variación. Pero lo mismo sucede cuando se avecina la muerte. Esta antinomia, que apunta acertadamente Maravall, marca la cultura barroca y explica el juego de conceptos de la literatura áurea.

Aplicación del A.T.

El poeta muestra una posición existencial nihilista de YO ESTOY MAL - TÚ ESTÁS MAL. A pesar de su sencillez, es un poema adecuado a un patrón de comportamiento acorde con la mentalidad de la época. Américo Castro llegó a llamar nihilistas a Quevedo y a Gracián, por su negativismo.

El Análisis Funcional de los tres Estados del Ego, tal como lo entendía Berne, es muy aplicable a este poema. El contenido de las grabaciones del *Padre* consiste en reglas sobre lo que debe hacerse y no debe hacerse, sobre lo permitido y prohibido, sobre lo aconsejable y lo que ha de evitarse: *Padre Crítico*. De la misma manera, las explicaciones causales de los acontecimientos.

Sobre el *Padre Crítico*, Claude Steiner ha escrito ampliamente. Recoge todas las denominaciones con el que los teóricos lo han identificado: Superyó destructivo, expectativas catastróficas, negatividad, baja autoestima, la sombra, pensamientos podridos o el Enemigo. (Steiner, 2011, Pág. 59). No sabemos por qué ha eliminado la expresión Padre Cerdo, como lo denominó en tiempos, y que dio origen a una polémica en el *Transactional Analysis Journal* (Valbuena, 67, 2012, Pág. 212).

El poeta adopta desde el primer momento una actitud de Padre Crítico, le reprocha al lector que piense que siempre será igual de afortunado a lo largo de su vida y emite juicios tajantes de que eso no será así.

La Fama

Hablábamos arriba del protagonismo que adquiere un tema como la Fama, omnipresente en la mentalidad y las relaciones sociales del hombre medieval, ante la llegada de la muerte. El poder y la Fama, los mayores logros terrenales, junto a la riqueza, a que aspira el hombre del Barroco, se ponen en entredicho cuando llega la muerte que a todos iguala. No hay mejor ejemplo que ver la soledad y el desnudo de oropeles de un cadáver, cuanto más poderoso mejor, para que todo el arco social entienda que *"la vida se pasa como el viento"*.

La Iglesia insiste continuamente, en sus sermones y demás instrumentos de propaganda, en que el hombre es mortal y que de nada le sirven el poder, la fama y la riqueza una vez muerto, salvo en dejar memoria. Ahí aparece otra imagen muy presente en la literatura barroca como es la ceniza, elemento muy utilizado por la Iglesia católica, junto al polvo, para representar la descomposición del cuerpo y sus oropeles. Recordemos también en este sentido el eslogan: "*Piensa que eres hombre*" de Juan de Borja.

El Poema 59 del RAE RM 6212 es un diálogo incompleto entre la Fama y Felipe II. Otra manera de aleccionar al pueblo con la muerte del Rey, sin duda el más poderoso de la tierra en ese momento. Un formato muy habitual, que le añade al mensaje brevedad, fuerza expresiva (podría ser representado) y un formato culto, ya que los diálogos eran muy empleados en las disquisiciones filosóficas y en los tratados latinos. Veamos:

Fama: Mortales son los hombres.
Filipo: Ya lo beo.
Filipo: Fui poderoso yo.
Fama: El más del mundo.
Filipo: Temiéronme.
Fama: Gozaste ese trofeo.
Filipo: Sí, fui rey sabio.
Fama: Salomón sigundo.
Filipo: ¿Dónde se onra mi nombre?
Fama: En el lecho.
Filipo: Tuve buen padre.
Fama: Que asombró el profundo.

De los doce versos, dos de ellos nos sirven para centrar el mensaje. Después de reconocer la Fama que el Rey fue podero-

so y temido, le pregunta Felipe II: "*¿Dónde se honra mi nombre?"* y contesta la Fama: "*En el lecho*" , donde él yace muerto. La muerte es el fin de todo, la culminación de un proceso en el que nada de lo material ya es necesario, y donde empieza una nueva vida,

Aplicación del A.T.

En cuanto al Análisis Transaccional propiamente dicho, el poema 59 preesenta un Viaje del Ego, tal como lo denominaba Berne (1978, Págs. 14-15; 1985, Págs. 32-33). Ver los ejemplos de Aquiles, Cody Jarret y Harry Lime en Valbuena, 2006, Págs. 37-46 y 58). entre la Fama y el Rey, que van repasando en forma de sentencias la vida de Felipe II. Al llegar al verso noveno, el Rey pregunta a la Fama dónde se honra su nombre, y ella responde: "en el lecho". Es evidente que la muerte, como Padre Crítico, arrogante, humilla y humaniza al endiosado monarca y para ello el poeta cambia el comportamiento de su personaje Filipo. En la siguiente intervención, verso undécimo, Felipe vuelve al estado Adulto.

Las transacciones entre los dos personajes son Transacciones complementarias Adulto-Adulto: Colaboradores que quieren resolver problemas; son transacciones de Respeto. Sin embargo, en los versos 9 y 10 donde hay una transacción cruzada insolente de la Fama hacia el *Niño*, Filipo. Efectivamente, el Rey espera conformidad, como en los versos anteriores, pero la Fama le responde con el hecho definitivo e irreversible de la muerte.

En cuanto a la posición existencial predominante es la de YO ESTOY BIEN-TÚ ESTÁS BIEN, salvo en los versos noveno y décimo que se escenifica un YO ESTOY BIEN de la Fama frente a un TÚ ESTAS MAL del Rey. La Fama proseguirá, a pesar de la muerte del Rey

En cuanto a las caricias, son todas positivas, salvo en los dos versos mencionados, que son negativas. El AT corrobora ese interesante punto álgido del diálogo. El autor pone el acento y lanza el mensaje, por otro lado omnipresente en la tradición del arte mortuorio: la muerte culmina un proceso de engrandecimiento y reconocimiento social, al mismo tiempo que incide en su carácter igualatorio.

Personajes icónicos

Hay otro aspecto de la Fama, el que se aprecia en un poema que narra la figura de un personaje histórico, un religioso con responsabilidad política, o viceversa, cuya fama ha perdurado a lo largo de los siglos y que es utilizado a comienzos del siglo XVII por los voceadores del poder para apoyar sus postulados como otro icono del poder: el cardenal Cisneros.

Con mucha gente española
sale de la gran Toledo
el invicto cardenal
fray Francisco de Cisneros.
Sobre la humilde capilla
y debajo del capelo
lleva la real corona
del gran Filipo el primero.
Llegó a la ciudad de Orán
y ante los muros soberbios
les dice el cristiano Marte
a sus famosos guerreros:
" Al arma, al arma, fuego, fuego,
que es nuestra por la fe vencer
muriendo".
Mientras duró la batalla
al santo arzobispo vieron
en mazalquibir orando
de san Miguel en el templo.
Como otro Moisés estaba
a favor de los hebreos
y contra los de Amalec
pidiendo victoria al cielo.
Cuatro oras detuvo al sol
En medio de su hemisferio,
Mientras que los españoles
Al africano vencieron.

En este poema 22 del cancionero RAE RM 6212, el autor exalta la figura de un personaje capaz de sucesos sobrenaturales, en este caso Francisco Jiménez de Cisneros que, curiosamente, murió en el año 1517, es decir, aproximadamente un siglo antes de la confección, según nuestros cálculos, de este cancionero. Este dato nos lleva a preguntarnos: ¿Por qué el autor copia en el XVII una "noticia" de comienzos del XVI? ¿Por qué sacar a la luz el intento cisneriano de conquistar África? ¿Serían este tipo de poemas un acicate, una manera de recordar glorias pasadas que sirvieran para estimular a una sociedad en horas bajas o hay algo más?

Cisneros pertenece a la historia de lo que algunos estudiosos llaman la *Prerreforma* y que el cardenal materializó a lo largo de su vida con fundaciones, lucha contra los rebeldes de la fe, constitución de sínodos, favores administrativos a los hombres de religión y una seria preocupación por enseñar la religión a los niños (publicó un catecismo) y devolver la cordura a los malos usos de los clérigos y sacerdotes (editó documentos contra los sacerdotes concubinarios).

Fue una preocupación constante de Cisneros mejorar la calidad de sacerdotes y religiosos. Todos sus esfuerzos de reforma son un testimonio de ello, y mucho más elocuentes aún son las fundaciones mediante las cuales quiso resolver el problema del reclutamiento, de la selección. Crear la Universidad de Alcalá no fue sino la instalación de un organismo completo de enseñanza eclesiástica: elemental, media y superior. (Bataillon, 1979, pág. 10).

Desde su llegada al arzobispado de Toledo, Cisneros quiso aplicar con vehemencia la pobreza franciscana, hasta el punto de que, debido a las críticas de quienes le rodeaban, todos ellos sacerdotes, el Papa tuvo que llamarle la atención por su exceso de celo y Cisneros volcó entonces su entusiasmo por la regla en las órdenes monásticas, a las que consideraba verdadero ejemplo de religiosidad. ¿No será pues este poema un intento por parte de una facción de la Iglesia de aupar la Contrarreforma, recuperando así la figura de un reformista ortodoxo y conservador como fue Cisneros?

No podemos olvidar que las biografías ocuparon un porcentaje muy importante de las ediciones de libros que se publicaron en España durante el siglo XVII, como podemos ver en los catálogos de la época. No es de extrañar, cuando se trata de buscar un vehículo eficaz de educación popular y un vínculo entre el autor y el receptor, o como apunta Maravall, de configuración moral y política, cuando ésta se dirige, en el Barroco, a un público anónimo y numeroso.

Ahondando en este asunto, Gonzalo Abril aporta una interesante teoría que relaciona acertadamente el empleo y difusión de una marca en la publicidad moderna, icono que alegóricamente identifique al producto, con los emblemas, empresas y signos usados en el Renacimiento y el Barroco. Recuperar personajes, hazañas, gestos y sucesos que tuvieron una clara aceptación social en una época, no deja de ser una manera de crear una marca publicitaria que represente de manera alegórica a la monarquía o incluso al Estado o a una orden religiosa, en momentos de baja aceptación social.

Esta relación alegórica es aún más evidente cuando se piensa en la marca, no como signo de la mercancía, sino como índice de la identidad de quien la adquiere y exhibe, de la pertenencia al grupo real o imaginario de quienes están marcados por ella. Las dos funciones de la marca son interpretadas como correspondientes a dos momentos del capitalismo: en el capitalismo de producción la marca lo es del producto, garantizando la propiedad del fabricante; en el capitalismo de consumo, la marca sirve para marcar a los consumidores, para clasificarlos y jerarquizarlos. En este segundo caso se advierte aún más

claramente la semejanza de la marca con aquellos símbolos del Barroco. (Abril, 2003, pág. 106).

El poema 22 es un texto que con toda seguridad formó parte de la propaganda franciscana sostenida durante la práctica totalidad del siglo XVII, a favor de la elevación a los altares de Francisco Jiménez de Cisneros, en un proceso iniciado en 1530 con la causa de beatificación y que no pudo concluirse satisfactoriamente.

Aplicación del A.T.

En cuanto al viaje del Ego, predomina en Cisneros el de *Padre Protector*, especialmente manifestado en los últimos versos "*Cuatro horas detuvo el sol/ en medio de su hemisferio/ mientras que los españoles/ al africano vencieron*". Su comportamiento se vuelve *Adulto*, cuando apoya las armas, "*Al arma, al arma, fuego, fuego...*"; el narrador quiere hacer hincapié en su calidad no de hombre de religión sino de guerra.

Cisneros pasa a *Niño* natural cuando se postra ante Dios, y reza sumiso pidiendo la victoria al único "ser" que siente por encima de él. Es decir, Cisneros es un *Padre Nutricio* como cardenal protector de almas, *Adulto* como hombre de guerra y *Niño Natural* en su relación con Dios. De nuevo el AT nos ayuda a definir la intención del poeta en la caracterización del personaje. Cisneros recibe *Caricias positivas*: "*invicto*", "*santo*", "*otro Moisés*" por parte del narrador. La estructura del tiempo es de plena Actividad y en cuanto al rol, está claro que es de *Salvador*.

Hay tres claras transacciones en el poema. El poeta manifiesta una transacción de admiración al cardenal, al crear una obra propagandística: "*Con mucha gente española/ sale de la gran Toledo/ el invicto cardenal/ fray Francisco de Cisneros*". En la admiración, el *Adulto* examina a la otra persona y le dice al *Niño* que siga adelante. La admiración surge porque el *Niño* se queda maravillado ante la presencia, fuerza y energía del *Padre* real. Hay quienes aceptan la admiración y la transforman en una experiencia valiosa, porque saben que la gente necesita modelos de comportamiento, como es el caso. (Valbuena, 2006, pág.123).

En los versos: "*Al arma, al arma, fuego, fuego/ que es nuestra por la fe vencer muriendo*", el cardenal manifiesta una transacción complementaria *Padre-Adulto*, apoyando a otra persona, en este caso a las tropas, para que tomen una decisión. Es lo que Berne denomina una transacción de *Apoyo*.

En su actitud ante Dios, rezando, Cisneros adopta una clara actitud de *Súplica*, transacción complementaria *Niño-Adulto*. Pide ayuda para salir victorioso en la batalla.

La corrupción

Pedro de Franqueza, el protagonista de varios poemas del cancionero RAE RM 6212, fue uno de esos protegidos del Duque de Lerma durante el reinado de Felipe III. Pasó de notario del pueblo de Igualada a ser el favorito del valido. Gracias a una ambición desmesurada y a los favores del duque consiguió ser Conde de Villalonga, Caballero de Montesa, Clavero de la Orden, regidor de Madrid, Conservador de Silla, Señor del valle de Villalaz y secretario del Consejo de Estado con pleno poder en las finanzas reales de Felipe III. A nadie se le escapaba que la mejor manera de hacer prosperar las cosas en la Corte era ganarse el apoyo de este ministro, sobre todo si se trataba de algún negocio relacionado con cuestiones financieras. Podríamos decir que se parece a no pocos políticos actuales.

En enero de 1607, ocupando la que ahora sería la cartera de Economía y Hacienda, fue detenido por corrupción, juzgado y llevado a prisión, donde murió meses después.

A Pedro Franqueza se le acusó de recibir grandes cantidades de dinero y regalos de banqueros genoveses y portugueses, interesados en controlar la Hacienda de la monarquía española; de recibir prebendas de príncipes italianos que deseaban influir en la política europea de Felipe III y de aristócratas y nobles y ministros reales que querían comprar su favor, para que les apoyase en peticiones de mercedes reales.

En el proceso judicial seguido contra él se le imputaron numerosos cargos a título particular, más de 500, en varios procesos en los que el instructor se ocupó de crear un cordón sanitario en torno a Lerma y a Felipe III, asegurando que los crímenes eran procedentes de la maldad del detenido y no de la corrupción del régimen. (Feros, Madrid 2006, pág. 322).

En definitiva, se pretendía dejar claro que se trataba de una historia de corrupción y no de la corrupción de un sistema.

Franqueza se había enriquecido espectacularmente, hasta el punto de que en los catálogos de subastas españolas del año 2007 se ofrecían muebles de los siglos XVI y XVII, y en algunos de ellos figuraba cuatro siglos después, el nombre de Franqueza como su antiguo dueño, pues se dice que poseía nada menos que 180 escritorios. En su caída, además de su desmesurada codicia y sus delitos, tuvo mucho que ver la reina Margarita, influenciada por algunos de sus confesores, como fray Juan de Santamaría, Jerónimo Florencia o sor Mariana, priora del convento de la Encarnación. Según asegura Leandro Martínez Peñas, la reina se enfrentó a los intereses de Lerma y convenció al monarca para que detuviese a los más cercanos al valido y acabar así con la corrupción y el desastre financiero.

Fray Diego de Madrones usó su cargo de confesor y le dijo al Rey que iría al infierno si no ponía remedio a la situación de corrupción generada por aquellos hombres. (Martínez Peñas, 2005, pág.387)

Pedro Franqueza acabó detenido entre las doce y la una de la madrugada del 20 de enero de 1607 y su caída causó tal estrépito popular, que los madrileños le dedicaron una copla que se cantaba a todas horas por las calles, con moraleja incluida. Decía así: ”Más quiero mi pobreza/ que la hacienda de Franqueza”.

A este personaje es al que está dedicado el poema 20, un soneto que se aleja del tono satírico que tienen otros poemas dedicados a este personaje:

De mediana fortuna, quiso el cielo,
usando con su hechura de Franqueza,
darme crédito, honor, sangre y nobleza
con solo de una pluma de alto vuelo.

Llené con esperanza todo el suelo,
celé mi inclinación y mi flaqueza,
mas como en lo violento no hay firmeza,
la oprimida verdad descubrió el vuelo.

Filipo me dio el ser, Lerma la mano,
subí de grado en grado hasta lo sumo
del humano poder y falsa gloria.

Cegóme mi ambición, caí de vano,
resolviose el favor y estado en humo
y solo sirvo al mundo de memoria.

(Poema 20, RAE RM 6212)

Este mismo poema aparece también en el BN Ms. 3985, de la Biblioteca Nacional, con una interesante diferencia, y es que la narración se hace toda ella en tercera persona y no en primera persona como el que ofrecemos aquí, lo que le da a aquel una distancia y una frialdad que no tiene el que presentamos. No creemos que ese cambio sea caprichoso. Obedece sin duda al carácter ejemplarizante y moralizador que el recopilador, en este caso coautor, de nuestro RAE RM 6212 quiere darle a sus versos. Con ese matiz de arrepentimiento y perdón que otorga la primera persona se llega antes al corazón del receptor.

El autor del soneto se introduce en la piel de Pedro Franqueza y elabora un poema “autobiográfico”, de arrepentimiento, en

el que el ministro cuenta cómo fue su ascenso meteórico, siendo hombre de escasa fortuna, y cómo llegó a tenerlo todo, "*crédito, honor, sangre y nobleza*", hasta que cometió un error: "*Cegome mi ambición, caí de vano*". Por ambicioso lo echó todo a perder y esa es la causa de que ya sólo sirva al mundo como memoria, por cierto, nada gratificante.

El uso de la primera persona a lo largo de la literatura ha ido acompañado siempre de una intencionalidad por parte del escritor de hacer verosímil, creíble y cercano aquello que escribe. La narración desde la primera persona resulta apropiada para expresar con intimidad los sentimientos del personaje y así se viene utilizando desde la literatura medieval (Mayoral, 1989). (Citar la página de la que está tomada la referencia). Con esa intención lo utiliza el poeta de este soneto. A través del relato del protagonista, que se desdobla para hablar de sí mismo en acontecimientos pasados, tenemos noticia del desarrollo de los diversos acontecimientos vitales por los que pasó Franqueza.

El filtro de la subjetividad que da la primera persona nos aproxima a los sentimientos del propio personaje, lo que acentúa el dramatismo de la escena y hace aún más potente el arrepentimiento y reconocimiento del error, que rezuma este poema y que es la meta a la que pretende llegar su autor, el mensaje que quiere trasladar. La primera persona como técnica narrativa nos permite contemplar la interioridad síquica de Franqueza a través de su testimonio y eso de alguna manera engrandece a un personaje socialmente despreciado tras su detención.

Y para que este asunto tenga todavía más parecido con los sucesos judiciales que tanta expectación despiertan en nuestros días -casos Roldán, Urdangarín, EREs fraudulentos, Gürtel, Campeón, Malaya-, por poner unos ejemplos. Una noche robaron el expediente instruido a Franqueza, apareciendo tirado en el suelo algunos días después, pero ya sin muchos papeles que, al parecer, comprometían a otros personajes culpables de tal desafuero administrativo.

Este soneto es una clara muestra de poema ejemplarizante, elaborado para escarnio de quienes tienen este tipo de conductas delictivas, escrito con la intención de que el ejemplo negativo no cunda entre el pueblo y para demostrar lo bien que funciona el sistema, capaz de descubrir, detener y juzgar a los corruptos.

Es muy probable que se trate de un producto elaborado para la ocasión por alguno de los escritores al servicio del poder. No en vano el pueblo llevaba años pidiendo justicia contra los abusos de Lerma, Franqueza, Prado y Calderón y la reacción del monarca tardó mucho tiempo en llegar, y cuando lo hizo, las presiones ya eran insoportables, a punto de ocasionar una revuelta.

Aplicación del A.T.

El Estado del Ego de Franqueza, que en primera persona cuenta su vida, es de *Adulto* que analiza su comportamiento y sus excesos. Al final llega a la conclusión de que su servicio a la sociedad es apenas quedar como memoria nada edificante. La evolución "sicológica" del personaje, su autoconvencimiento de que ha obrado mal, como mandan los cánones de todo poema ejemplarizante en primera persona, está muy bien explicado aplicando el AT. Ha experimentado el cambio de las caricias positivas a las negativas.

Ahora bien, si nos fijamos en el Poema 19 del cancionero, vemos que su autor toma otra actitud crítica diferente ante el mismo suceso, y en esta ocasión también la aplicación del método de Berne nos resulta clarificante. El gran contraste entre Franqueza y los presuntos delincuentes actuales es que él sí reconoció las que ahora se denominan «malas prácticas». Por el contrario, y gracias al trabajo de sus abogados, los presuntos delincuentes de cuello blanco

actuales continuamente están buscando subterfugios que los libren de la cárcel.

En el alma me ha pesado
de veros preso, señor,
y según por lo que dicen
no sé si tienen razón.
Si es por mandado del rey,
a fe que fue compasión,
pues siendo vos la Franqueza
por codicioso os prendió.
El peso de vuestra hacienda,
me dicen os derribó,
ya no volaréis con pluma
pues no os dejarán cañón.
De las culpas el descargo,
sin duda el rey no os oyó,
mucha justicia lleváis:
no os dé pena la prisión.
Dícenme que os confiasteis
mucho en la merced de Dios,
que los bienes le entregasteis
pero dicen no os valió.
En vuestras honras me han dicho
que tuvo la mejor voz
de los que en ellas cantaron
de su capilla un capón.
De vuestra nobleza de armas
no hay que decir, reales son,
díganlo vuestros escudos
en el reino de Aragón.
Culpan os por buen cristiano,
téngolo por sin razón,
pues viendo los fariseos,
la cruz escondiste vos.
Porque la hipocresía
es el pecado mayor,
en la parte más secreta
pusisteis la devoción.
En vuestra casa tuvisteis
un Orlando, y no sé yo
cómo no os venga de agravios
que os hizo algún galalón.
A media noche dijeron
que el rey prenderos mandó,
entre doce y una, Pedro,
¡o qué mal gallo os cantó!

(Poema 19 RAE RM 6212)

Se trata de un poema escrito con inmediatez. El poeta recoge una historia que estaba en la calle y hace su particular "editorial", comentario, en romance sobre una noticia fresca, basada en un relevante acontecimiento político como es la detención de un ministro del Gobierno de España. Romancear una historia era, ya lo decía Lope de Vega, la mejor manera de comunicársela a la sociedad. En los pliegos publicados en el XVII, fuente de la que se nutre el cancionero RAE RM 6212, uno de los sucesos que más se recogen es la caída y muerte del Duque de Lerma y sus amigos.

Tal vez el ajusticiamiento más popular de todos los protegidos de Lerma fue el de Rodrigo Calderón, "amigo" de Franqueza, que llegó a ser secretario del Rey y la mano derecha del duque tras la detención de éste. Cayó en desgracia después de ser acusado de emplear la brujería para acabar con la vida de la reina Margarita, enemiga suya, en 1611. Marchó a Flandes, de donde regresó con renovados honores hasta que, acusado de la muerte de Francisco de Juaras, fue arrestado, torturado y ajusticiado en la Plaza Mayor de Madrid en 1621.

Lerma, Franqueza y Calderón fueron tres políticos corruptos que alimentaron, una vez cayeron en desgracia, la rumorología popular y su caída protagonizó romances y coplas de los más variados. El famoso dicho "Más orgulloso que don Rodrigo en la horca" hace mención a la indolencia de Calderón, incluso en el momento de ser ajusticiado. En cuanto a Lerma, en justicia debió de ser detenido junto a sus dos amigos, pero anduvo listo y compró el capelo cardenalicio para quedar inmune; de ahí que en aquellos tiempos se hiciera popular la copla que cantaba:

El mayor ladrón de España
para no morir ahorcado
se vistió de colorado.

Así pues el poema 19 del RAE RM 6212, un romance, es uno de tantos cuantos circularon por los panfletos y pasquines de los pueblos y ciudades españoles y que se transmitieron también de manera oral. Su datación puede decirse que es casi coetánea al cancionero. A esa afirmación nos ayuda el detalle de que no se mencione para nada el ajusticiamiento de Calderón, sin duda el más popular de todos, en 1621, pocos años después del encarcelamiento de Franqueza. Si tenemos en cuenta que apresaron al conde de Villalonga en 1607, el poema es de suma actualidad. Es decir, en esta ocasión el poeta trata de difundir mediante una ocurrente sátira, en la que comparten espacio el lenguaje popular y las connotaciones cultas, un suceso inmediato, como si estuviéramos, salvando las distancias temporales, ante el editorial de un periódico.

El apresamiento de Franqueza fue esa noticia deseada y esperada que acabó llegando, que poco tiempo después aparecía en forma de un comentario satírico en verso y que acabará popularizándose en forma de canción o recitación, además de su posterior incorporación a los cancioneros para más largo aliento. Ese es el recorrido vital de éste y tantos otros romances populares satíricos, un género habitual en la poesía cancioneril del XVII.

Observamos en el poema 19 un rasgo muy común en la poesía barroca popular, como es el juego fácil de palabras. El término franqueza es sinceridad, honradez, según el diccionario, pero también el apellido del ministro apresado por codicioso. "*El peso de vuestra hacienda/ me dicen os derribó*", su riqueza desmesurada fue el causante de su caída, "*ya no volaréis con pluma/ pues no os dejarán cañón*". En el juego de conceptos, pluma, metafóricamente, según el *Diccionario de Autoridades (*2002), se toma por riqueza, bienes y hacienda", y el cañón no es otro que la pluma timonel de la cola de las aves. De ahí que tanto en este poema como en el soneto antes citado aparezca la alusión a una pluma, bien de altos vuelos, bien de *pájaro*.

El poeta se ensaña, hasta el punto de asegurar que en las honras fúnebres por Franqueza la voz que más se escuchó fue la de un capón, es decir, un homosexual, otra alusión a la pluma. También juega con su linaje: su escudo de armas no es otro que los escudos, monedas y riquezas que tenía en Aragón.

La estrofa comprendida entre los versos 37 y 40:

> En vuestra casa tuvisteis
> un Orlando, y no sé yo
> como no os venga de agravios
> que os hizo algún Galalón.

Podemos entenderla como una alusión a Rodrigo Calderón por un lado y al duque de Lerma por otro. Menciona a un Orlando, nombre que alude a la versión castellana del mítico Roland francés, protagonista de decenas de miles de versos, sin duda una personificación mítica de un hombre bragado y poderoso que le pudiera salvar de un "galalón", es decir de un traidor. Galalón fue un personaje mitológico al que se achaca la derrota en Roncesvalles de los pares de Francia, y fue descuartizado vivo por Carlomagno. El autor bien puede referirse a que el duque de Lerma, todo un Orlando, podría haber salvado a Franqueza de las acusaciones de un traidor que pudiera ser el propio Calderón, que ocupó su puesto junto al valido, y que moriría después de ser torturado, también por corrupto.

Aplicación del A.T.

Se trata de una obra narrada por alguien que critica la actitud de otra, enumerando sus errores y las consecuencias de estos. En el viaje de su Ego, el narrador activa el estado *Adulto,* reflexionando sobre la actitud del protagonista. Después, aparece el

Padre Crítico con actitud moralista y autoritaria en las diferentes aseveraciones del final de las estrofas 2, 3, 4 y 5, a lo largo de las estrofas 8 y 9, y en los dos versos finales del poema con expresiones como "*Ya no volaréis con pluma/ pues no os dejarán cañón*", "*Mucha justicia lleváis:/ no os de pena la prisión", "Entre doce y una, Pedro./ Oh, qué mal gallo os cantó*". El narrador adquiere una actitud de reproche ante la conducta delictiva del ministro. Queda, pues, establecida la actitud aleccionadora, propia de un moralizador.

Dentro del tomo irónico que tiene el poema, vemos caricias positivas y negativas hacia Franqueza, en ese juego tan barroco de conceptos enfrentados. Por ejemplo: "*En el alma me ha pesado/ de veros preso, señor*", sin duda una caricia positiva, y caricias negativas: "*pues siendo vos la Franqueza*", "*mucha justicia lleváis*", "*de vuestra nobleza de armas/ no hay que decir, reales son*", etc... Que se enfrentan a "*por codicioso os prendió*", "*pues viendo los fariseos/ la cruz la escondiste*

En cuanto a la posición vital del narrador es *YO ESTOY BIEN,-TÚ ESTÁS MAL*, para afianzar el tono moralista que mantendrá durante todo el romance. En cuanto a las emociones que traslada son las de *Rabia* y *Alegría* y el rol es el de *Perseguidor*.

El poema comienza con una Transacción angular en los versos 1-4. Berne entiende por transacción angular, aquella que implica tres Estados del Ego, desarrollándose ostensiblemente en el nivel social y ulteriormente en el nivel sicológico (Berne, 2002, Pág. 32; Valbuena, 2006, pág.137). Las personas transmiten verbalmente el significado ostensible, social o manifiesto, pero extraverbalmente transmiten un significado encubierto: "*En el alma me ha pesado/ de veros preso, señor*".

Habiendo leído el poema, podemos englobarlo dentro del marco de una transacción angular porque comienza diciendo lo contrario de lo que piensa. Después, descubre el motivo oculto y lo desarrolla bajo diferentes formas en el resto del poema.

En cada estrofa hay una parte que expone hechos y el mismo poeta da una respuesta. Ésta es unas veces es exasperante, activando al *Adulto* como pieza para bloquear la comunicación que le llega desde un estado de ego *Niño:* pide ayuda y se le responde con hechos: "*Dícenme que os confiasteis/ mucho en la merced de Dios/ que los bienes le entregasteis/ pero dicen no os valió*".

Otra es arrogante, pues parte de una conducta de *Padre Crítico* desde la cual plantea una relación de superioridad: "*En vuestras honras me han dicho/ que tuvo la mejor voz/ de los que en ellas cantaron/ de su capilla un capón*".

Y también punzante, utilizando al *Adulto* para cortar la comunicación dominante producida desde un *Padre* hacia un *Niño*: "*A media noche dijeron/ que el rey prenderos mandó/ entre doce y una, Pedro/ ¡oh qué mal gallo os cantó*!".

Conclusiones

Creemos haber logrado lo que nos proponíamos: abordar el estudio de un conjunto de poemas del cancionero inédito RAE RM 6212, de comienzos del siglo XVII, y perteneciente a la colección de Antonio Rodríguez Moñino.

Hemos ofrecido el contexto de cada poema y hemos aplicado los diversos niveles de la teoría del Análisis Transaccional.

En consecuencia, la teoría y el método de Berne son aplicables al estudio de la literatura, aunque ésta pertenezca a una época tan oscura y escurridiza como el Barroco en la que nada es lo que aparenta. De manera científica, el AT nos ayuda a descifrar la verdadera intención de los poetas, acorde con los sentimientos y gustos de una época, y el papel que otorgan a los personajes dentro de unos textos que siempre intentan lanzar un mensaje.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRIL, Gonzalo (2003). *Presunciones II. Ensayo sobre comunicación y Cultura.* Valladolid: Junta de Comunidades de Castilla y León.

AGUILAR, Pedro (2012). *Aspectos comunicativos del cancionero inédito del siglo XVII RAE RM 6212.* (Tesis doctoral inédita).

BATAILLON, Marcel (1979). *Erasmo y España.* México: Fondo de Cultura Económica.

BERNE, Eric. (1961,*1978*). *Transacional Analysis in Psychotherapy*. Nueva York: Random House,. Empleo la edición de 1978, que publicó Ballantine Books, de Nueva York. Traducción española (1985): *Análisis Transaccional en Psicoterapia*. Buenos Aires: Editorial Psique,

BERNE, Eric. (1983). *Introducción al tratamiento de Grupo*. Barcelona: Grijalbo. (2ª edición).

BERNE, Eric (2002). *Qué dice usted después de decir "Hola"?* Barcelona: Random House-Mondadori.

FEROS, Antonio (2002). *Lerma.* Madrid: Marcial Pons.

GARCÍA DE ENTERRÍA, Mª Cruz (1973). *Sociedad y poesía de cordel en el Barroco.* Madrid: Taurus.

GONZÁLEZ GARCÍA, José María (1998). *Metáforas del poder.* Madrid: Alianza.

KARPMAN, Stephen (1968). Fairy Tales and Script Drama Analysis. *Transactional Analysis Bulletin*, *7*: 39-43, Abril.

MARAVALL, J. A., (1944). *Teoría española del Estado en el siglo XVII.* Madrid.

MARAVALL, J. A., (1996). *La cultura del Barroco.* Barcelona: Ariel.

MARTINEZ PEÑAS, Leandro (2007). *El confesor del rey en el Antiguo Régimen.* Madrid.: Editorial Complutense.

MAYORAL, Marina (1989). *El oficio de narrar.* Madrid: Cátedra.

QUEVEDO, Francisco de (1981). *Poesía original completa. En* J. M. Blecua (Edit.). Barcelona:. Planeta.

ROMÁN, José María (1983). El análisis transaccional como técnica de comentario de textos. En A. P. GONZÁLEZ, (coordinador): *La Celestina: Un estudio interdisciplinar, pp.* 131-216. Barcelona: Editorial Reproser.

ROMÁN, José María (1984). Una psicografía de Santa Teresa. En J. M. FERNÁNDEZ, (Coordinador) *Cinco ensayos sobre Santa Teresa de* Jesús, pp. 47-94. Madrid: Editora Nacional. Premio Nacional de Ensayo 1982.

ROSALES, Luis (1966). *El sentimiento del desengaño en la poesía barroca.* Madrid: Ediciones Cultura Hispánica.

STEINER, Claude (2011). *Educación Emocional.* Sevilla: Jeder.

THOUS TUSET, Carmen (2008). Guión de Vida de Isabel la Católica. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, 58,* 63-80.

VALBUENA DE LA FUENTE, Felicísimo (2006). *Eric Berne, teórico de la comunicación.* Madrid: Edipo.

VALBUENA DE LA FUENTE, Felicísimo (2012). Evolución del Análisis Transaccional en el *Transactional Analysis Journal* (1971-1981). *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista*, 67, 195-217.

Recibido: 04/06/2013
Aceptado: 12/06/2013
Evaluado: 17/06/2013
Aprobado: 27/06/2013

ARTÍCULOS CLÁSICOS

El historiador William Prescott y su visión de los españoles[1]

Alberto Rodríguez
Dickinson College

Resumen

Eric Berne escribió que *El héroe de las mil caras*, de Joseph Campbell, era el mejor libro para estudiar los guiones de las personas.

En este artículo, Alberto Rodríguez aplica la teoría de Campbell, sobre el viaje del héroe, con aportaciones de Juan Villegas, a la figura de Hernán Cortés, tal como la presentó el historiador norteamericano William Hickling Prescott a mediados del siglo XIX, en un libro que ha tenido, y sigue teniendo, una gran fama.

Palabras clave: William Prescott, Joseph Campbell, Juan Villegas, viaje del héroe, etapas.

The historian William Prescott and his vision of the Spaniards

Abstract

Eric Berne wrote that Joseph Campbell's *The Hero with a Thousand Faces*, was the best book to study people's scripts.

In this article, Alberto Rodríguez applies the theory of Campbell, on the hero's journey, with contributions from Juan Villegas, to Hernán Cortés personality, as presented by the American historian William Hickling Prescott in mid-nineteenth century, in a book that has had, and continues having a great reputation.

Key words: William Prescott, Washington Irving, Joseph Campbell, Juan Villegas, Hero's Journey, stages.

L'historien William Prescott et sa vision des espagnols

Résumé

Eric Berne a écrit que *Le héros aux mille visages*, de Joseph Campbell, était le meilleur livre pour étudier les scripts des personnes.

Dans cet article, Alberto Rodríguez applique la théorie de Campbell, sur le parcours du héros, avec des contributions de Juan Villegas, à la figure de Hernán Cortés, telle qu´elle a été présentée par l'historien américain William Hickling Prescott au milieu du XIXè siècle, dans un livre qui a eu, et continue à avoir une excellente réputation.

Mots clé: William Prescott, Joseph Campbell, Juan Villegas, le voyage du héros, les étapes.

[1] Publicado en *Asociación Internacional de Hispanistas (AIH),* 1995. Centro Virtual Cervantes, Madrid, pp. 234-239.

INTRODUCCIÓN

Según Stanley T. Williams (1955):

> La presencia de España en el Nuevo Mundo producía desconfianza y temor en los colonos de Norteamérica. Declara que el odio contra España y contra todas sus formas quemaba profunda y duraderamente en las mentes de los colonialistas ingleses del siglo XVII (I, p. 3).

Para los norteamericanos de aquella época, lo hispánico se asociaba con el fanatismo religioso de la Inquisición, con la crueldad desmedida de la 'leyenda negra', y con el fasto de la liturgia católica. Pero al principio del siglo XIX, por medio de las obras de Washington Irving y William Hickling Prescott, surge en Estados Unidos una comprensión más profunda de lo hispánico. Tanto Irving como Prescott se dedicaron a narrar las hazañas de los españoles durante el Medioevo y el Renacimiento. En sus trabajos expresaron una visión de los españoles que no se podía encontrar en la cultura norteamericana. Para Irving y Prescott, los españoles realizaron importantes contribuciones a la civilización y crearon sociedades con nuevas formas de vida. No percibimos en las ideas de Irving y Prescott los antiguos prejuicios que palpitaban en la conciencia de los norteamericanos. Podemos afirmar que, antes de que estos autores escribieran sus obras, los temas españoles no se habían plasmado en la literatura de Estados Unidos con tanta profundidad, fuerza, elocuencia, y dinamismo. A lo hispánico se le había negado dignidad y brillo; pero, con Irving y Prescott, lo hispánico se convierte en una realidad importante de la literatura norteamericana.

Irving y Prescott escribieron obras históricas, pero, tal como señala Stanley T. Williams (1955): Escribieron historia que, al menos eso creían ellos, era literatura (I, p. 140).

Es decir, en sus escritos se crea una síntesis que combina la historia con diversos géneros o estilos literarios. Por ejemplo, en *Cuentos de la Alhambra,* Irving (1986) incluye el relato histórico, el libro de viajes, y las leyendas de tema morisco en la estructura de su obra. En *Columbus (*1986) encontramos el relato histórico aunado a la biografía, al libro de viajes, y a la narración de descubrimiento y conquista (Greenfield, Bruce ,1992, pp. 63,113).

Tenemos, pues, obras complejas, que incluyen varios géneros. Con esta amalgama, la historia obtiene de la literatura un dinamismo especial. Sin perder de vista el rigor de la cronología ni la fidelidad a las fuentes de información, la historia asimila ciertos elementos imaginativos de los géneros literarios. Podríamos decir que la historia avanza unos cuantos pasos hacia la literatura.

Este enfoque se puede apreciar también en la obra que nos concierne en este ensayo: *History of the Conquest of México,* de William Prescott (1979). Lo que distingue a Prescott es que, dentro de su historia, perfila la biografía de Cortés. Prescott no cuelga su pluma con la caída de Tenochtitlan; su narración prosigue, porque quiere darnos un recuento completo de la vida de Cortés. O sea, Prescott combina la biografía con la historia, y, a veces, deja que la primera sobresalga más que la segunda. Este deseo de abarcar la vida entera de Cortés tiene su explicación: con diversos motivos que pertenecen a la estructura mítica de 'la aventura del héroe', Prescott traza la biografía de Cortés. Según Juan Villegas (1973), la aventura del héroe se compone de tres etapas: 1) el héroe abandona la vida que conoce; 2) el héroe adquiere experiencia; 3) triunfo y fracaso del héroe (pp. 89-135).

Si Prescott (1979) hubiera terminado su historia con el triunfo sobre los aztecas, habría eliminado gran parte de la tercera etapa de la aventura del héroe. La inclusión de la tercera etapa indica que la última parte

de la aventura tiene mucha importancia para su visión de los españoles. Villegas (1973) declara que:

> la tercera etapa adquiere gran valor, ya que allí se encuentra muchas veces la clave del mensaje de la obra o el sentido de la visión del mundo que se ha querido comunicar (P. 81).

Tenemos, pues, una obra histórica que contiene una biografía, la cual, a su vez, sigue el desarrollo de la aventura del héroe. Mi propósito es dilucidar la forma y la función que tiene la aventura del héroe en esta obra.

Primera etapa

En la primera etapa -*el abandono de la vida conocida*– Prescott (1979) presenta a Cortés en Cuba, donde por algún tiempo fue secretario personal del gobernador Diego Velázquez, de quien recibió indios y tierra para que se dedicara a la agricultura y a la ganadería. También obtuvo beneficios de las minas de oro que los españoles descubrieron en la isla. En poco tiempo había acumulado miles de "castellanos", suma muy considerable con la que podía vivir cómodamente. Cortés y su esposa llevaban una vida sosegada en el rústico ambiente de Santiago; Prescott (1979) comenta que: sus días se deslizaban suavemente en esas actividades tranquilas y en compañía de su bella esposa" (p. 134).

Pero, de repente, llegan noticias de los descubrimientos de Grijalva, que asombran a Cortés y lo incitan a lanzarse a la aventura. He aquí el *primer motivo* de esta etapa: el llamado. Joseph Campbell (1972) comenta el significado de este motivo: "el destino ha llamado al héroe y ha transferido su centro de gravedad espiritual del seno de su sociedad a una zona desconocida" (p. 60). Es decir, la serenidad de la vida doméstica ya no le agrada; quiere irse en busca de aventuras.

El *segundo motivo* aparece en la figura del 'maestro' o 'heraldo', quien ayuda y apoya al joven a iniciar su empresa. En este caso, el maestro es Diego Velázquez, ya que le otorga a Cortés el cargo de investigar más a fondo los descubrimientos de Grijalva. Un rasgo peculiar del maestro o heraldo es que no tiene que ser una figura benévola; Campbell (1972) lo describe como: a menudo oscuro, odioso, o terrorífico, lo que el mundo juzga como el mal (p. 86). Prescott presenta a Velázquez como un tirano que quiso encarcelar a Cortés antes de que zarpara hacia México.

El próximo motivo es el viaje. Según Villegas (1973) el viaje sirve para poner al héroe: en contacto con otras manifestaciones humanas que le hacen cuestionar la suya (p. 102).

Así pues, en su viaje por Yucatán y Tabasco, Cortés recibe la visita de unos emisarios aztecas que le hablan de un imperio rico y poderoso, gobernado por Moctezuma. Esta información es un hallazgo tremendo. Para Cortés, el regreso a Cuba es imposible. Tal como señala Villegas, el héroe descubre otras manifestaciones humanas que le inducen a abandonar su forma de vida.

Durante este viaje, los españoles se encuentran con un personaje de gran trascendencia, cuya función es ayudar al héroe en los momentos difíciles de su aventura. Campbell (1972) subraya la importancia de este personaje benéfico: el primer encuentro de la jornada es con una figura protectora (...) que proporciona al aventurero amuletos contra el mal'. (p. 70). Este motivo esencial de la aventura del héroe se encarna en Doña Marina (La Malinche). Tuvo ella un gran impacto en Cortés, quien, según Prescott, "La hizo su intérprete, después su secretaria y, conquistado por sus encantos, su amante" (Prescott, 1979 , P. 163). Esta mujer es, entonces, la figura protectora que acompaña al héroe, amparándolo con sus talentos singulares. Prescott (1979) afirma que:

> Su conocimiento del lenguaje y costumbres de los mexicanos, y frecuentemente de sus designios, la facultaron para sacar a los españoles, más de una vez, de las situaciones más embarazosas y peligrosas (p. 202).

Por ejemplo, su influencia benéfica se puede ver cuando descubre la conspiración que los aztecas habían fraguado en Cholula, con la cual pensaban destruir a los españoles.

La decisión de no regresar a Cuba prepara el camino para el momento culminante de esta etapa inicial: el cruce del umbral, que es un motivo de la aventura del héroe. Por lo general, el umbral tiene un guardián, cuya función es impedir la entrada a los recién llegados que desean cruzar.

En este caso, el guardián del umbral es Moctezuma, porque, en diversas ocasiones, envía embajadores a los españoles con el propósito de comunicarles que no prosigan el viaje y que regresen inmediatamente a su tierra. Pero el umbral es un motivo que tiene un valor simbólico: para penetrar el umbral, el aventurero tiene que dejar atrás sus defectos, debilidades e inconsistencias. El cruce del umbral implica un perfeccionamiento íntimo, por medio del cual el espíritu se eleva para alcanzar alturas que el aventurero no podía vislumbrar antes de comenzar el viaje. Este proceso de mejoramiento se puede ver claramente en el relato de Prescott. Primero nos dice que algunos soldados españoles, atemorizados por el tamaño descomunal del imperio azteca, deciden abandonar a Cortés y sus seguidores en México, mientras ellos se escapan hacia Cuba. Se trata de un acto de cobardía que manifiesta el espíritu débil de los soldados descontentos. Pero la noche antes de la fuga se descubre el intento de deserción. Los cabecillas son castigados, y Cortés se dirige a la tropa con un discurso que renueva en todos el deseo de conquistar Tenochtitlan. Según Prescott (1979) Cortés dice que: estar así calculando las oportunidades y medios de escape no eran dignas de almas valientes" (p. 163). Además, les indicó una sola dirección posible: Él les rogó que apuntasen con sus pensamientos en otra dirección (...) pues mirar hacia atrás, a medida que avanzaban, sería su ruina (p. 202).

Inspirados por la elocuencia de Cortés, los soldados dominan su incertidumbre y cruzan el umbral con denuedo y entereza. Tal como decía antes, para atravesar el umbral, el individuo tiene que alcanzar un nivel superior; tiene que vencerse a sí mismo para dejar atrás las flaquezas y los temores. El acto que mejor ilustra la decisión irrevocable de cruzar el umbral es el famoso "incendio de las naves".

Segunda etapa

Después de penetrar el umbral, comienza la segunda etapa de la aventura del héroe: por medio de diversas pruebas que encuentra en su camino, el héroe adquiere experiencia. Con los obstáculos y problemas que salen a su paso, el héroe va obteniendo cierta veteranía. Campbell (1972) describe la adquisición de experiencia con estas palabras:

> Habrá que matar a los dragones y que traspasar sorprendentes barreras, una, otra y otra vez (...) se registrará una multitud de victorias preliminares, de éxtasis pasajeros y reflejos momentáneos de la tierra maravillosa (p. 104).

Este proceso formador tiene lugar inmediatamente después de atravesar el umbral, cuando los españoles chocan varias veces con los belicosos tlaxcaltecas. En estos conflictos, Cortés da amplias muestras de su temple de líder; en un combate con los tlaxcaltecas, Prescott lo describe inspirando a sus tropas: "En medio del fragor de la batalla, oyeron la voz de Cortés, animando a sus soldados" (Prescott, 1979 , P. 230). Más adelante, cuando los españoles ascienden hasta el Valle de México, Prescott

retrata a Cortés dando ánimo y valor a sus soldados: “Siempre estaba donde era necesaria su presencia, a veces en la vanguardia, otras en la retaguardia, alentando a los débiles, estimulando a los perezosos, tratando de encender en los pechos de los demás el mismo espíritu valiente que brillaban en el suyo” (Prescott, 1979 , P. 282). Estas aventuras afinan y pulen las destrezas del héroe, preparándolo para las duras pruebas que vendrán después. El motivo culminante de la segunda etapa es ‘la experiencia de la noche’, que Villegas describe como ‘viaje nocturno por la ciudad, en el cual el protagonista se siente perseguido o experimenta multitud de terrores o amenazas’. (Villegas, 1973, P. 115) En la Noche Triste, los españoles salen lentamente de su fortaleza, y recorren las calles de la ciudad bajo una ligera llovizna. Avanzan sin hacer ruido hasta que los centinelas los descubren. En una de las calzadas que comunican la ciudad con tierra firme, los españoles quedan atrapados, y los aztecas les atacan, causando mucha destrucción y cientos de bajas. En este episodio de la aventura del héroe se perfila un viaje nocturno por una ciudad, en el cual, tal como señala Villegas, hay persecución, amenazas y horrores. La Noche Triste se plasma como una especie de descenso a los infiernos, que representa el momento de crisis en la trayectoria del héroe. Al contemplar el desastre, dice Prescott que Cortés “cubrió su cara con sus manos, y sus lágrimas, que caían, revelaban demasiado a laas claras la angustia de su alma” (Prescott, 1979 , P. 449). De su espíritu, el héroe tendrá que sacar nuevas fuerzas para remontar esta debacle.

Tercera etapa

La tercera etapa –triunfo y fracaso del héroe– comienza con la caída de Tenochtitlan. Después de sufrir grandes calamidades, el héroe ha alcanzado su objetivo. Pero el triunfo acarrea diversos problemas: surge la envidia de enemigos como Diego Velázquez y el obispo Fonseca, que presentan querellas judiciales contra Cortés. Señala Prescott que “Los enemigos de Cortés habían estado ocupándose, durante mucho tiempo, de debilitar su influencia en la corte y en infundir sospechas de su lealtad en el seno del emperador” (Prescott, 1979 , P. 657). Para acabar con tanta perversidad, Cortés regresa a España. El retorno a la patria es un motivo principal de esta etapa de la aventura del héroe, porque es la base de otros dos motivos. El primero es la reconciliación con el padre, o sea, Carlos V. Velázquez y Fonseca habían calumniado y desprestigiado a Cortés; ahora el gran conquistador puede justificar su manera de proceder en México, y, a la vez, tiene la ocasión de manifestar en persona su lealtad al emperador. Prescott dice que “El monarca tuvo oportunidades frecuentes para mostrar la confianza que ahora tenía en Cortés ... Esto era un signo extraordinario de condescendencia en la corte altiva de Castilla (Prescott, 1979 , P. 664).

El segundo motivo destaca la función civilizadora del héroe: a su pueblo, el héroe le ofrece la sabiduría que recopiló en sus difíciles peripecias. Todos los conocimientos adquiridos en su gran aventura sirven para mejorar y renovar a sus compatriotas. Su contribución perfila nuevoshorizontes culturales. Campbell describe este motivo con palabras elocuentes: “El ciclo completo ... requiere que el héroe empiece ahora la labor de traer los misterios de la sabiduría, el Vellocino de Oro, o su princesa dormida al reino de la humanidad, donde la dádiva habrá de significar la renovación de la comunidad, de la nación, del planeta o de los diez mil mundos”. (Campbell, 1972, P. 179). Declara Prescott que Cortés llevó a España caciques aztecas y tlaxcaltecas, muchas plantas y animales salvajes, pájaros de plumaje exótico, varias muestras de fina artesanía, joyas de todo tipo, y hasta un conjunto de diestros acróbatas. (Prescott, 1979 , Pp. 660-661).

Pero dentro del triunfo está en ciernes el fracaso del héroe. Su aventura por tierras lejanas le ha transformado tan hondamente que le resulta difícil adaptarse a los usos y costumbres de su país. Se puede añadir a este desajuste el hecho que se va enfriando el recibimiento efusivo que le dieron sus compatriotas. Por ejemplo, Prescott menciona que el emperador manifestó hacia Cortés en una ocasión "una fría cortesía, que no transmitía convicción alguna de su sinceridad" (Prescott, 1979 , P. 671). Aquí podemos observar el último motivo de la aventura: el héroe se encuentra entre dos mundos. En su patria, Cortés tiene enemigos que le hostigan con acusaciones y litigios. Desilusionado por tantas fatigas, decide regresar a México; Prescott escribe que " Después de pasar tres años más, en esta ocupación estéril y humillante, decidió abandonar este ingrato país y volver a México" (Prescott, 1979 , P. 676). A los pocos días de iniciar su viaje de regreso, Cortés murió en las inmediaciones de Sevilla.

Hemos visto, pues, los triunfos del héroe: por ejemplo, el cruce del umbral, en el cual el aventurero tiene que superar debilidades e inconsistencias; o la nueva sabiduría que le ofrece a sus compatriotas, la cual ha recopilado durante su jornada. Pero dentro de sus grandes logros va surgiendo una sensación de abatimiento y fracaso. En su propia tierra, el héroe no se encuentra a gusto. Sus compatriotas le hostigan con todo tipo de querellas. Aparece en el héroe cierta soledad y aislamiento. Lo que plantea Prescott en su obra es una visión trágica, que se inicia con el ímpetu vigoroso de Cortés y sus seguidores, pero termina con el agotamiento de sus fuerzas y su gran desengaño.24 Es decir, del triunfo pasamos, por medio de lentas evoluciones, a la declinación del héroe.

Lo trágico en la vida de algunos descubridores y conquistadores

Karl Jaspers presenta un comentario que aclara la trayectoria de Cortés: 'Lo trágico se muestra en la lucha, en el triunfo y en el sucumbir, en la culpa. Es la grandeza del hombre en el fracaso'. (Jaspers, 1962, P. 39).

Esta visión trágica se puede apreciar en una obra de Washington Irving (1986). En esta obra, Irving describe las hazañas de varios descubridores (Nicuesa, Balboa, Ponce de León, Ojeda, etc.), cuyas vidas tienen desenlace trágico. La figura que mejor ilustra esta tendencia trágica es Balboa, porque, después del momento glorioso en que descubre el océano Pacífico, sufre muchas experiencias ignominiosas que terminan en su muerte.

Los hechos de los españoles tienen un cariz trágico, porque Prescott, en el desenlace de esta obra histórica, nos muestra la energía menguada del héroe, su paulatino decaimiento, a la vez que describe el desapego e incomprensión que le rodea. Con estos temas intensos y vibrantes, William Prescott incluye dentro de la literatura norteamericana a lo hispánico, otorgándolo un lucimiento excepcional.

REFERENCIAS

Campbell, Joseph (1972). *El héroe de las mil caras. Psicoanálisis del mito.* México: Fondo de Cultura Económica.

Greenfield, Bruce (1992). *Narrating Discovery: The Romantic Explorer in American Literature, 1790-1855.* Nueva York: Columbia University Press.

Irving, Washington (1986). *Voyages and Discoveries of the Companions of Columbus.* (Boston: Twayne.

Jaspers, Carl (1962). *Esencia y formas de lo trágico.* Buenos Aires: Sur.

Prescott, William Hickling (1979). *History of the Conquest of México and History of the Conquest of Perú.* La edición original es de 1843. Nueva York: Modern American Library.

Williams, Stanley T. (1955). *The Spanish Background of American Literature*. New Haven, Yale University Press.

Villegas, Juan (1973) *La estructura mítica del héroe en la novela del siglo XX.* Barcelona: Planeta.

INFORMACIÓN DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL y PSICOLOGÍA HUMANISTA -AESPAT–

1. ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL (AESPAT)

Se constituye la Asamblea, en segunda convocatoria, a las 19.45 horas del día 9 de mayo de 2013 las dependencias del Edificio Nuevo de la Facultad de Ciencias de la Información, Av. Complutense, s/n, de Madrid.

Al iniciarse la reunión se hace recuento de los asistentes, concurriendo a la Asamblea 14 miembros entre presentes y representados. Queda válidamente constituida la sesión, al no ser necesario en segunda convocatoria la presencia de un número mínimo de miembros.

La Presidenta, Dña. Graciela Padilla del Castillo, abre la sesión para tratar los puntos del orden del día establecido.

1.º) **Lectura y aprobación, si procede, del acta de la Asamblea General Ordinaria celebrada el 26 de abril de 2012.**
Leída el acta, enviada a los asociados con la convocatoria, preguntados los asistentes si tienen algún comentario o corrección que hacer, y no habiendo modificación alguna, se aprueba la misma.

2.º) Informe de la Presidenta. Memoria del período 2012.
La Presidenta, como memoria del ejercicio 2012, informa de los siguientes puntos:

- Durante este período se han enviado 6 circulares, cuyos asuntos eran:
  - La convocatoria de Asamblea General.
  - El envío del acta de dicha Asamblea.
  - El aviso de cobro de cuotas.
  - La información de que los suscriptores de la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista, podían asistir a los bloques de AT del Máster de Comunicación Política y Empresarial de la Universidad Camilo José Cela.
  - La celebración de las Jornadas de APPHAT el 16 y 19 de noviembre en Sevilla.
  - El proyecto del Archivo Digital de Eric Berne propiciado por Terry Berne.
- En la página web se ha proseguido con la inclusión en la lista de profesionales del AT de asociados que así lo ha solicitado.
- En el período de 2012 y en 2013 hasta la presente Asamblea ha habido 5 altas y 1 baja, por lo que a 09-05-2013 el número de asociados es de 96, cantidad estimable teniendo en cuenta el número de socios de las demás asociaciones nacionales.
- En apoyo al acto “El Legado de Berne”, la Junta Directiva realizó gestiones para obtener patrocinio, y para conseguir celebrarlo en el Colegio de Psicólogos de Madrid, El Ateneo o La Casa Encendida.
- La Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista está indexada en las siguientes bases de datos: Google Scholar (índice H de Ciencias Sociales), Latindex (Sistema regional de información en línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españo-

las de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC, CCHS y ANECA), ISOC (Sistema de información de las Bases de Datos CSIC), IN-RECS (Universidad de Granada), Dialnet (Universidad de La Rioja), RESH (Sistema de valoración integrada de revistas españolas de Ciencias Sociales y Humanidades), MIAR (Matriz de información para la evaluación de revistas) y Compludoc (Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid).

En este período se han editado 2 números que se han distribuido a los miembros de AESPAT, ACAT y ATA, así como a varios suscriptores, a las Bibliotecas y Centros Documentales de la mayoría de las Universidades Españolas y a la Biblioteca Nacional.

3.º) **Cuentas del Ejercicio 2012, presupuesto y cuotas para el Ejercicio 2013**

La Tesorera, Dña. Mª Ángeles Díaz Veiga, presenta los datos que figuran como anexo al presente acta, siendo aprobados por unanimidad.
Respecto al presupuesto para año próximo, se aprueba por unanimidad la propuesta de la Junta de Gobierno de mantener el mismo nivel de gastos. También se acuerda mantener la cuantía de la cuota de socio en 45 € que incluye la suscripción de la Revista de AESPAT, y mantener el importe de la suscripción anual a la revista en 30 € y en 17 € el número suelto. Estas cantidades se llevan manteniendo sin subida desde 2008.

4.º) **Elección de la Junta Directiva**

Tal como se comunicó en la circular 01/2013 de 21-03-2013 este año corresponde elección de la Junta Directiva.
Siguiendo los trámites correspondientes, y tal como se informó en la circular 02/2013 de 29-04-2013, la candidatura recibida es la siguiente:

– Presidenta: Graciela Padilla Castillo
– Secretario General: Felicísimo Valbuena de la Fuente
– Tesorera: Mª Ángeles Díaz Veiga
– Vocal de Organización: Mariano Bucero Romanillos
– Vocal de Revista: Juan García Moreno
– Vocal de Formación: Juan Cruz Moreda Pérez de Eulate
– Vocal de Comunicación: Paula Requeijo Rey
– Vocal: Josep María Ferrán i Torrent

Se procede a la votación de la misma, quedando aprobada por unanimidad.

5.º) **Asuntos varios. Ruegos y Preguntas**

El Secretario General, D. Felicísimo Valbuena, recuerda que en el próximo año 2014, corresponde celebrar en Madrid el XV Congreso Nacional de Análisis Transaccional, por lo conviene buscar lugares posibles para la sede.
Respecto al acto “El Legado de Berne” que se celebrará el próximo 25 de mayo en La Casa Encendida, se comenta que varios miembros de la Junta Directiva participan en diversas ponencias y mesas redondas, así como otros miembros de AESPAT.

Sin más asuntos que tratar, se levanta la sesión a las 20.15 h.

El Secretario General

Felicísimo Valbuena de la Fuente

Vº. Bº.
La Presidenta
Graciela Padilla Castillo

ANEJO Nº 1
AL ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE AESPAT

DEL 9 DE MAYO DE 2013

Estados Contables

Febrero de 2012 a febrero de 2013

INGRESOS

Cuotas asociados domiciliadas	2.200,00
Cuotas asociados directas	315,00
Suscripciones Revista	90,00
Revista ACAT	1.110,00
Revista ATA	1.650,00
Ingresos extraordinarios	3.000,00
Total	8.365,00

GASTOS

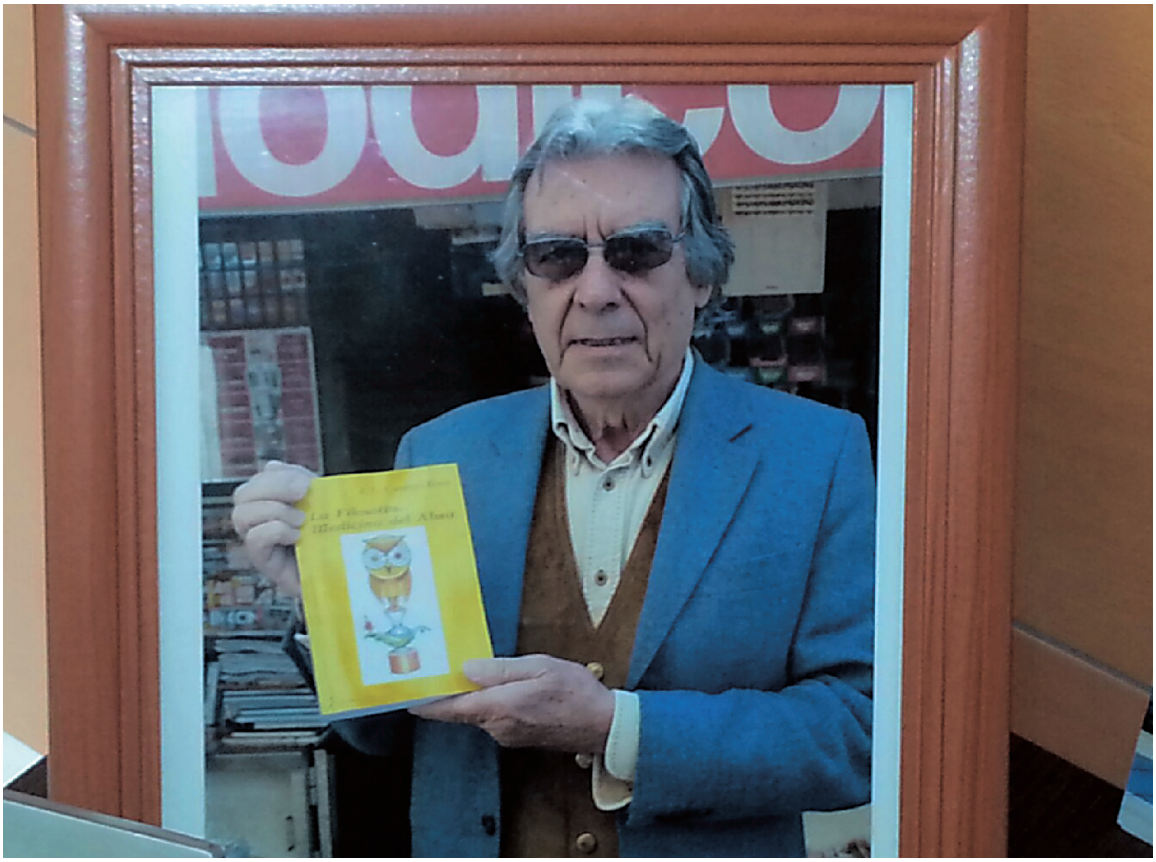
Apartado de Correos	60,68
Revista	3.736,66
Correos y papelería Revista	1.612,18
Página web de AESPAT	162,47
Devoluciones bancarias y servicios	220,67
IVA servicios bancarios	18,25
Total	5.810,91

Saldo ejercicio anterior	1.497,55
Ingresos período	8.365,00
Gastos período	5.810,91
Saldo actual	**4.051,64**

2. OBITUARIO

DESCANSE EN PAZ

Josep Lluís Camino Roca: Nació en Barcelona el 22 de Mayo, 1932,
y murió en Barcelona el 5 de Junio, 2013.



Panegírico

Recuerdo que el 18 de abril recibí una llamada de Josep Lluís Camino (yo le llamaba José Luis, y así me voy a referir a él): «Felicísimo, ¿has recibido mi libro?». Se refería a *Los orígenes de la Psicología Humanista*, que acababa de publicar en la Editorial CCS, y que yo había prologado. Después, y sin variar su siempre vibrante tono de voz, me dijo: «Me han diagnosticado cáncer de esófago, pero creo que voy a salir bien, porque estoy siguiendo el tratamiento que me han fijado los médicos». Le noté con tantas ganas de vivir como siempre.

Por eso, cuando me comunicaron que había fallecido el 5 de este mismo mes de Junio, no me lo quería creer. Y no dudé un momento en acudir a Barcelona al oficio de su funeral, que tuvo lugar a las 16:30 del día 7 en el Tanatorio de la Ronda D'Alt. Viajé como amigo y, en segundo lugar, llevé las simpatías y condolencias de la Asociación Española de Análisis Transaccional (AESPAT).

El sacerdote que habló lo hizo muy bien y resaltó las varias facetas de José Luis: Filósofo, psicólogo, profesor universitario, escritor, formador de grupos, impulsor de iniciativas… Aunque yo hubiera acentuado una característica que también resaltaba en José Luis: Su gran sentido del humor. Un familiar de José Luis leyó un Soneto, de Unamuno y el oficiante, una poesía de Rainer María Rilke. Aquí incluyo estas dos joyas, y una más vivencial sobre la fidelidad del perro, perdurable en el recuerdo, que José Luis había dispuesto para que se leyeran en el acto.

Irradiaba optimismo con su visión alegre de la vida. Y aunque las emociones no son apropiables ni sostenibles, es decir, aunque no podemos recetarnos la emoción que queramos ni podemos asegurar cuánto tiempo durará, José Luis fundamentaba su vida en el terreno firme de la filosofía. Fui siguiendo y reseñando sus publicaciones desde que le conocí en el 2005, con motivo del Congreso *Eric Berne, 35 años después*. La filosofía no era para él una colección de ideas; era una creencia y una vivencia, por emplear un lenguaje orteguiano. Sobre todo, me encantó su obra *La Filosofía, medicina del alma*. Tenía un estilo riguroso y, a la vez, muy claro. Ahora es el momento de hacer atractiva la Filosofía a muchos públicos, comenzando por los jóvenes. Precisamente por no parecer práctica, es tan necesaria la filosofía, pues facilita una actividad imprescindible en la vida: pensar.

Presidente de la Asociación Catalana de Análisis Transaccional organizaba constantemente diversas actividades y también coordinaba a diversos grupos, entre ellos uno de filósofos. Por eso, no me extrañó que la capilla del Tanatorio estuviera llena de público. En el campo del Análisis Transaccional, la contribución que más valoro es su estilo claro, que es la cortesía del filósofo. Su último libro, *Los orígenes de la filosofía humanista*, sobre el que mantuve con él varias conversaciones y que la Editorial CCS no dudó en publicarlo, es un libro extraordinario porque ofrece, como en el cine, planos de diversas clases: la panorámica, el plano medio, el plano de figura y el primer plano en el campo de la teoría y de la práctica.

Sus amigos de ACAT me aseguraron que la muerte de José Luis les obligaba a impulsar con más entusiasmo la Asociación. Por eso, salí del acto entristecido y, a la vez, esperanzado. Seguro que en los próximos años vamos a comprobar la influencia de José Luis.

Su familia me encargó que transmitiese a todos su agradecimiento por el afecto que le habíamos mostrado. Así lo hago a través de la Revista.

Felicísimo Valbuena

Poesías escogidas por el mismo Josep Lluís Camino para su muerte

El ángel protector

Tú eres el ave cuyas alas ví
al despertar llamando en plena noche,
sólo con mi braceo, pues tu nombre
es un abismo de mil noches de hondo.
Tú eras la sombra en que dormía en calma,
todo sueño levanta en mi tu germen:
tú eras imagen, pero yo soy marco
que te completa en fúlgido relieve:

¿Cómo nombrarte? Mira arder mis labios.
Tú eres principio que se vierte inmenso:
yo soy el lento y temeroso «Amén»,
que, tímido, concluye tu belleza.

Del reposo a menudo me sacaste,
cuando me era el dormir como un sepulcro,
como perderse y escapar; entonces
me alzaste de las sombras de mi pecho
queriendo alzarme encima de las torres
como pendón bermejo o colgadura.

Tú que hablas del milagro como ciencia
y de los hombres como melodías
y de las rosas, de esos resultados
que se cumplen con fuego en tu mirada;
tú, feliz, ¿cuándo nombras una vez
al que en su día séptimo y final
dejó siempre perdido su fulgor
en tu aleteo?
¿Mandas que pregunte?

Rainer Maria Rilke

IV Soneto: La vida de la muerte

Oír llover no más, sentirme vivo;
el universo convertido en bruma
y encima mi conciencia como espuma
en que el pausado gotear recibo.

Muerto en mí todo lo que sea activo,
mientras toda visión la lluvia esfuma,
y allá abajo la sima en que se suma
de la clepsidra el agua; y el archivo.

De mi memoria, de recuerdos mudo;
el ánimo saciado en puro inerte;
sin lanza, y por lo tanto sin escudo,

á merced de los vientos de la suerte;
este vivir, que es el vivir desnudo,
no es acaso la vida de la muerte?

Miguel de Unamuno

Elegía en la muerte de un perro

La quietud sujetó con recia mano
al pobre perro inquieto,
y para siempre
fiel se acostó en su madre
piadosa tierra.
Sus ojos mansos
no clavará en los míos
con la tristeza de faltarle el habla;
no lamerá mi mano
ni en mi regazo su cabeza fina
reposará.
Y ahora, ¿en qué sueñas?
¿dónde se fue tu espíritu sumiso?
¿no hay otro mundo
en que revivas tú, mi pobre bestia,
y encima de los cielos
te pasees brincando al lado mío?
¡El otro mundo!
¡Otro... otro y no éste!
Un mundo sin el perro,
sin las montañas blandas,
sin los serenos ríos
a que flanquean los serenos árboles,
sin pájaros ni flores,
sin perros, sin caballos,
sin bueyes que aran...
¡el otro mundo!
¡Mundo de los espíritus!
Pero allí ¿no tendremos
en torno de nuestra alma
las almas de las cosas de que vive,
el alma de los campos,
las almas de las rocas,
las almas de los árboles y ríos,
las de las bestias?
Allá, en el otro mundo,
tu alma, pobre perro,
¿no habrá de recostar en mi regazo
espiritual su espiritual cabeza?
La lengua de tu alma, pobre amigo,
¿no lamerá la mano de mi alma?
¡El otro mundo!
¡Otro... otro y no éste!
¡Oh, ya no volverás, mi pobre perro,
a sumergir los ojos
en los ojos que fueron tu mandato;
vé, la tierra te arranca
de quien fue tu ideal, tu dios, tu gloria!
Pero él, tu triste amo,
¿te tendrá en la otra vida?
¡El otro mundo!...
¡El otro mundo es el del puro espíritu!
¡Del espíritu puro!
¡Oh, terrible pureza,
inanidad, vacío!
¿No volveré a encontrarte, manso amigo?
¿Serás allí un recuerdo,
recuerdo puro?
Y este recuerdo
¿No correrá a mis ojos?
¿No saltará, blandiendo en alegría
enhiesto el rabo?
¿No lamerá la mano de mi espíritu?
¿No mirará a mis ojos?
Ese recuerdo,
¿No serás tú, tú mismo,
dueño de ti, viviendo vida eterna?
Tus sueños, ¿qué se hicieron?
¿Qué la piedad con que leal seguiste
de mi voz el mandato?
Yo fui tu religión, yo fui tu gloria;
a Dios en mí soñaste;
mis ojos fueron para ti ventana
del otro mundo.
¿Si supieras, mi perro,
qué triste está tu dios, porque te has muerto?
¡También tu dios se morirá algún día!
Moriste con tus ojos
en mis ojos clavados,
tal vez buscando en éstos el misterio
que te envolvía.

Y tus pupilas tristes
a espiar avezadas mis deseos,
preguntar parecían:
¿Adónde vamos, mi amo?
¿Adónde vamos?
El vivir con el hombre, pobre bestia,
te ha dado acaso un anhelar oscuro
que el lobo no conoce;
¡tal vez cuando acostabas la cabeza
en mi regazo
vagamente soñabas en ser hombre
después de muerto!
¡Ser hombre, pobre bestia!
Mira, mi pobre amigo,
mi fiel creyente;
al ver morir tus ojos que me miran,
al ver cristalizarse tu mirada,
antes fluida,
yo también te pregunto: ¿adónde vamos?
¡Ser hombre, pobre perro!
Mira, tu hermano,
ese otro pobre perro,
junto a la tumba de su dios, tendido,
aullando a los cielos,
¡llama a la muerte!
Tú has muerto en mansedumbre,
tú con dulzura,
entregándote a mí en la suprema
sumisión de la vida;
pero él, el que gime
junto a la tumba de su dios, de su amo,
ni morir sabe.

Tú al morir presentías vagamente
vivir en mi memoria,
no morirte del todo,
pero tu pobre hermano
se ve ya muerto en vida,
se ve perdido
y aúlla al cielo suplicando muerte.

Descansa en paz, mi pobre compañero,
descansa en paz; más triste
la suerte de tu dios que no la tuya.
Los dioses lloran,
los dioses lloran cuando muere el perro
que les lamió las manos,
que les miró a los ojos,
y al mirarles así les preguntaba
¿adónde vamos?

Miguel de Unamuno

3. SUGERENCIAS PARA ESCRIBIR EN LA REVISTA

1. Quien escribe en la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista quiere:

– *Formar* una opinión donde no hay ninguna.
– *Cambiar* una opinión donde la hay, pero falsa o caduca.
– *Ajustar* una opinión para que sea más exacta.
– *Reforzar* una opinión para que sea más persuasiva.

2. Lo que hace persuasivo a un escrito son:

– *Su carácter directo:* La energía avanza directamente con lógica en la mente del lector.
– *Los verbos, potentes:* son la base del poder del lenguaje, y las fuerzas motrices del lenguaje.
– *Las palabras,* tienen cierta masa o volumen o peso. La mente del lector tiene que empujarlas o atraerlas, elevarlas o descenderlas.

Ratio: fuerza motriz (verbos) / peso (palabras): En los textos bien escritos es de 1/10. Un verbo cada diez palabras.

Un efecto muy llamativo es el siguiente: Cuanto más potentes son nuestros verbos, automáticamente nuestros escritos se hacen más breves y ligeros.

3. La fuerza de los "verbos": Cuatro normas de oro:

1. *Un verbo tiene más fuerza expresiva que un no-verbo que expresa la misma idea.*
   – "Vigilar" tiene más fuerza que "vigilancia".
   – "Visitar", más que "visita".
   – "Reparar", más que "reparación".
2. *Un verbo "impacta" más en el lector si éste puede "visualizar" con alguno de los cinco sentidos la acción que aquél representa:*
   – "Escalar" impacta más que "mejorar"; "avanzar", más que "perfeccionar".
   – El gran inconveniente de los verbos "ser" y "estar" y sus sucedáneos (permanecer, quedar, hallarse...) es que no los podemos visualizar. Por eso, son los más débiles de todos.
3. *Entre los verbos "visualizables", el verbo específico* tiene más fuerza que el genérico.
   "Bailar", "tropezar", "caerse", "levantarse"... son más fuertes que el genérico "moverse".
4. *El verbo en "voz activa" tiene más fuerza que en voz pasiva.*

4. Entre los problemas con los que se enfrenta quien escribe un artículo son:

***la voz pasiva y**
***la engañosa voz activa, o el problema de los verbos diluidos.**

4.1. El problema de la "voz pasiva" y los "giros impersonales":

– ¿Por qué tienen tanto éxito la voz pasiva y los giros impersonales en muchos escritos? Si tan potente y útil, si tanta persuasión encierra la voz activa, ¿por qué los escritores se empeñan en emplear la voz pasiva?
– Quienes se han sentido intrigados por este asunto y lo han investigado, lo explican así:

La voz pasiva sirve para:

* quitar importancia al sujeto: "Se procedió a administrar un cuestionario".
* no hablar del sujeto: "Se habló con los elementos más representativos...".
* expresar lo que no conocemos: "Se recibieron amenazas por teléfono".
* esconder al sujeto: "El terapeuta fue reprendido por el Director por su posición en el conflicto".

– ¿Cómo convertir la pasiva en activa?:

a) *Consideremos este párrafo:*

Si los planes de expansión de las compañías eléctricas en Europa ***son paralizados por*** *los grupos ecologistas y si* ***se temen*** *acontecimientos muy conflictivos partiendo de los acontecimientos narrados por la prensa, la necesidad de mejorar la imagen pública de las compañías eléctricas* ***será resaltada.***

b) *Cambiamos la voz pasiva en activa y el sujeto:*

1. *Cambiar el sujeto:* Si los grupos ecologistas paralizan los planes de expansión de las compañías eléctricas ...
2. *Cambiar el verbo e, incluso, el sujeto:* ... y las compañías eléctricas predicen acontecimientos muy conflictivos partiendo de los acontecimientos que la prensa ha narrado, ...
3. *Buscar una expresión más breve:* ... éstas necesitarán imperiosamente mejorar su imagen".

c) El párrafo quedará así:

Si los grupos ecologistas paralizan los planes de expansión de las compañías eléctricas, y las compañías eléctricas predicen acontecimientos muy conflictivos partiendo de los acontecimientos que la prensa ha narrado, éstas necesitarán imperiosamente mejorar su imagen.

d) Hemos ahorrado nueve palabras y el párrafo ha ganado fuerza.

5. La engañosa voz activa o el asunto de los verbos diluidos:

– Quien escribe un artículo también puede mermar la persuasión de sus escritos por no caer en la cuenta de que hay verbos cuya fuerza queda diluida en el complemento directo:

- "Dar una opinión" es más débil que "opinar", porque la palabra más importante es "opinión", no "dar";
- "Hacer una visita" es más débil que "visitar".

– *El remedio contra los verbos diluidos es convertir el complemento directo en verbo.*

6. La costumbre de escribir oraciones largas:

a) ¿Por qué persiste el hábito de las oraciones largas?

b) Hay una explicación simple, pero de la que muchas personas no se dan cuenta:

- Cuando “hablamos”, las oraciones son más cortas, porque necesitamos respirar. El término medio de las palabras que empleamos en una oración está en torno a las 20 por oración.
- Cuando “escribimos”, podemos respirar y pensar. El resultado es que las oraciones pueden ser muy largas al escribir.
- La diferencia entre nuestro cerebro rápido y nuestra mano lenta produce las oraciones emparedados u oraciones-sandwich. ¿Qué ocurre entonces? Que podemos añadir todos los pensamientos y brillantes ideas que se nos ocurran, soldándolos con comas, por así decirlo.
- El cerebro humano está recibiendo continuamente información nueva: ideas, sucesos, datos numéricos, caras, movimientos durante una conversación.

- Como tenemos que contestar a otra u otras personas en una conversación, empleamos dos tipos de palabras:
  las palabras de contenido vehiculan simples hechos.
  las palabras de relleno proporcionan una corriente para empaquetar las palabras de contenido junto con otros " flotantes" en el flujo continuo de la conversación.
- ¿Qué importancia tiene esta distinción cuando hablamos y escribimos?
  Al hablar, necesitamos un porcentaje relativamente elevado de relleno y relativamente bajo de contenido.

Al escribir, el proceso es inverso: porcentaje relativamente alto de contenido y bajo de relleno.

Las palabras de relleno cumplen funciones de “defensa” y “cortesía”.

De “defensa”: Quien habla, está ganando tiempo para pensar y encuentra que las palabras de relleno le resultan útiles para mantener ocupada la mente del interlocutor: "Respecto de lo que me has preguntado, creo que no te conformas con una pregunta general, para salir del paso, sino que tu interés fundamental es saber qué pienso sobre este asunto tan importante".

De “cortesía”: "¿Tendría usted la amabilidad de indicarme dónde vive el propietario de la finca X?

6.1. Soluciones para las oraciones largas:

1. Cortar o eliminar todas las palabras sobrantes en las oraciones.
2. Sustituir varias palabras por otra que tenga más fuerza: “A fin de que” o “En aras a” = Para. “En el caso de que” = Si…”.
3. Inyectar oraciones cortas o muy cortas (de una a diez palabras) que añadirán impulso y vitalidad a nuestros escritos.
4. Si es necesario, descomponer las oraciones largas en una sucesión ordenada de frases cortas.
5. Formar mentalmente la oración, haciendo que contenga un solo pensamiento.
6. Repetirla mentalmente:
   - *Si lo podemos hacer,* tenemos una oración que podemos manejar, puesto que no nos obliga a varias respiraciones.
   - *Si no podemos repetirla,* es mejor que construyamos otra. Persistir en la oración que no podemos controlar equivale a perder al lector al que va dirigida, ya que no la entenderá fácilmente.

4. TODOS LOS ARTICULOS DEL TRANSACTIONAL ANALYSIS JOURNAL DESDE ENERO DE 1971 A ENERO DE 2008, EN UN CD

No queremos que se nos pase por alto en este Editorial un auténtico tesoro bibliográfico con que cuenta el AT. Las ideas creativas surgen, en la mayoría de los casos, de mentes individuales. Un inglés, Graemme Summers, ha escaneado e incluido en un CD todos los artículos del Transactional Analysis Journal desde Enero de 1971 a Enero de 2008. ¿Hay alguna otra Escuela que pueda enorgullecerse de tener a su disposición ese arsenal para estudiar e investigar?. Para quien desee más información, y precisamente por su gran importancia, ponemos aquí la dirección de la Página Web: www.tajdisk.co.uk. Este CD encierra muchas claves para tener éxito dentro del nuevo marco de Enseñanza Superior que ha establecido Bolonia. (Editorial del nº 61, Segundo Semestre de 2009)

TAJdisk v4 está ahora disponible para quien desee adquirlo.

Contiene los artículos que han aparecido en el *Transctional Analysis* Journal desde Enero de 1971 a Abril de 2009. ¡1.700 artículos completos!.

La nueva versión online - ver www.tajdisk-online.co.uk con una opción de Instalación Rápida (Quick Installation). También es posible una Instalación Total si prefieres almacenar todos los artículos del *TAJ* en tu ordenador.

Si ya tienes la última versión, Graemme Summer te hará llegar muy pronto una nota explicativa que te ayudaré en cualquier proyecto escrito. Esa nota es una ayuda extraordinaria que te conducirá al software necesario para tus búsquedas, consultas a investigaciones.

Puedes ver www.endnote.com para más información.

Si ya tienes la última versión y quieres actualizarla, solo tienes que pagar un precio muy reducido. Sólo tienes que introducir tu número de serie en www.tajdisk.co.uk/buy.php

Envía esta información a los otros que pudieran estar interesados y también puedes contactar con el creador de este TasjDisk4, graeme@124web.co,uk si quieres plantearle cualquier asunto, duda o pregunta.

PUBLICACIÓN DE CURSOS y CONGRESOS

1.

[Avance del Programa]

[¿Qué es?]

Un evento en homenaje a la vida y obra de Eric Berne. Es una idea original de su discípulo y amigo Claude Steiner, y para su realización también contamos con el apoyo y participación de su hijo Terry Berne. Este homenaje se realizará en Inglaterra y en Alemania en el mismo mes de mayo.

Con la ayuda de muchos amigos que nos van a ayudar en esta tarea, hemos elaborado un programa con la pretensión de que cubra mínimamente la multitud de aspectos del (como dice un buen amigo) *Territorio Berne*.

[¿Qué pretende?]

Reivindicar y difundir la figura de Eric Berne y la concepción del AT que tuvo su creador. Exploraremos sus antecedentes y la evolución e influencias en otras escuelas de sus ideas, y revisaremos las diferentes aplicaciones que su sistema tiene en diversos ámbitos. Con este acto los organizadores, ponentes y colaboradores queremos aportar otro granito de arena a la difusión del pensamiento de Eric Berne.

[¿Los detalles?]

Sede: **La Casa Encendida (**Ronda Valencia, 2 - Madrid**).**

Fecha: **Sábado 25 de Mayo de 2013**, de 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 20:00

Aforo de las salas: Sala Audiovisual (sesión de mañana): 72 personas. Auditorio (sesión de tarde): 168 personas.

Formato: Conjunto de ponencias y conferencias, mesas redondas y charlas. Está dividido en dos bloques: Mañana: Vida y obra de Eric Berne, antecedentes, evolución, etc.
Tarde: Aplicaciones concretas del AT. Conclusiones del Legado.

Precio de la asistencia: Gratuita. Para facilitar la asistencia a quien venga de fuera de Madrid, se puede hacer una reserva de plaza aquí. El resto de plazas serán libres hasta completar aforo

[¿Quiénes somos?]

Organizan: Agustín Devós (Editorial Jeder) y Jesús Laguna (Nahilium)

Colaboran: La Casa Encendida, Top-Position Comunicación Digital, AESPAT, ACAT, Gabinete de AT de Consuelo Rollán, y todos los ponentes que aparecen en el Avance del Programa adjunto.

[¿Más info?]

Iremos actualizando en nuestra web toda la información: www.jederlibros.com

[ORGANIZAN]

NhM
Empower Yourself

jeder libros

[Avance del Programa]

SESIÓN DE MAÑANA:

· Horario: de 10:00 a 14:00

· Sala Audiovisual (Aforo máximo 72 personas)

HORA		TEMA y/o TÍTULO	PARTICIPAN
10:00	INICIO	**Un homenaje a Eric Berne**	Claude Steiner Terry Berne
10:30	Ponencia	**Vida y Biografía**	Francisco Massó
10:55	Ponencia	**Breve introducción al Análisis Transaccional**	Mariano Bucero
11:25	Ponencia	**AT OCULTO**	Agustin Devós Jesús Laguna
11:40		***DESCANSO***	
11:55	MESA	**AT EN PERSPECTIVA.** Origen y evolución de sus ideas, antecedentes e influencias en otras corrientes	Lluís Casado Pilar Quiroga
12:55	Proyección	**HOMENAJES (Video)** Saludos de personalidades del AT	
13:10	MESA	**AT y SOCIEDAD**: Iniciativas y acciones · The Eric Berne Files (Terry Berne) · AT en la Universidad (G. Padilla) · Libro Blanco del AT en España (F. Massó)	Terry Berne Graciela Padilla Francisco Massó
13:40	MESA	Presentación: "Una infancia en Montreal", una autobiografía de Eric Berne.	Terry Berne Agustín Devós

SESIÓN DE TARDE:

· Horario: de 16:00 a 20:30

· Auditorio (Aforo máximo 168 personas)

HORA		TEMA y/o TÍTULO	PARTICIPAN
16:00	MESA	Aplicaciones: Psicoterapia	Mª Ángeles Díaz Veiga José Luis Martorell
16:50	MESA	Aplicaciones: Periodismo, Cine, Comunicación, Teatro, TV.	Felicísimo Valbuena Paula Requeijo Mariano Bucero
17:30	MESA	Aplicaciones: Educación	Consuelo Rollán José Antonio San Martín
18:00	MESA	Aplicaciones: Pareja y Familia	Arantxa Coca Lluís Casado
18:40	Ponencia	Aplicaciones: Organizaciones	Antonio Ares
19:00	MESA	Aplicaciones: Empresa	Matti Hemmi Juanma Opi J.L. Pérez Huertas
19:40	MESA	Aplicaciones: Educación emocional y psicología de la liberación.	Claude Steiner
20:00	Ponencia	EL LEGADO DE ERIC BERNE	Claude Steiner
20:20	FIN JORNADA	(Firmas y charlas con los ponentes)	

[¿Algo más?]

Sí, mucho más. El legado de Eric Berne es el evento central de toda una semana dedicada a la difusión del AT. La agenda completa incluye:

· 17 al 19 mayo. Zaragoza. **Congreso Internacional de Inteligencia Emocional y Bienestar**. Claude Steiner participa como ponente principal y en una mesa redonda. Además tendremos una mesa con los libros y como punto de información de todo aquel que le interese el AT. La inscripción ya está cerrada al haberse alcanzado los 600 asistentes. www.congresointeligenciaemocional.com

· 20 mayo (lunes). **Sesión** con profesores y catedráticos en la Facultad de Psicología de la UNED. **Entrevista** en Radio UNED. Organizado por José Luis Martorell.

· 22 mayo (miércoles) 18:00. **Conferencia**: "Educación Emocional: Una opción de futuro". Auditorio del CES Don Bosco (entrada **gratuita** hasta completar aforo).

· 23 mayo (jueves). **Dos talleres de Educación Emocional con Claude Steiner y Agustín Devós**. Dado que es día laborable y para facilitar la asistencia, se realizarán dos talleres de cuatro horas cada uno, el primero por la mañana y el otro por la tarde. El precio es de 30 €. Serán en el Gabinete de AT de Consuelo Rollán (Madrid). Info e inscripciones: www.consuelorollan.com/ClaudeSteiner.php

· 25 mayo (sábado) **El legado de Eric Berne**.

[Colaboran]

acat
Associació Catalana d'Anàlisi Transaccional

AESPAT

CONSUELO ROLLÁN
Gabinete de Psicología y Análisis Transaccional

Top Position

Te esperamos, y no olvides **reenviar esta información** a cualquier persona que le pueda interesar. Muchísimas gracias por **ayudarnos a difundir las ideas de Eric Berne**.

2.

UFLO
UNIVERSIDAD DE FLORES
Aut. prov. por Decreto PEN Nº 2361/12/94
conf. Art. 64 inc "C" Ley 24521

antal
Asociación Iberoamericana de
Análisis Transaccional y
Ciencias del Comportamiento
Pers. Jurid..I.G.J. Res.No. 530/1983

FORMACIÓN EN COACHING TRANSACCIONAL INTEGRATIVO. 2013
Certificada por Universidad de Flores y por ANTAL
Dr. Roberto Kertész. **rkertesz@uflo.edu.ar**

PROGRAMA DEL CURSO "101" ONLINE INTRODUCTORIO AL ANÁLISIS TRANSACCIONAL INTEGRATIVO.

Introducción al AT, fundamentos filosóficos y científicos. Eric Berne.
Los 10 instrumentos del AT. Esquema de la personalidad.
Los Estados del Yo. Descripción de los principales signos de conducta.
Congruencia e incongruencia.
Análisis de las Transacciones. Temario. Clasificación.
Caricias. Clasificación. Descalificación.
Posiciones Existenciales.
Estructuración del tiempo. Emociones auténticas y sustitutivas. Temario.
Rebusques. Juegos Psicológicos.
El Argumento y las Metas de vida. La matriz del Argumento. Mandatos.
El esquema de Áreas de la Conducta y Roles Fundamentales.

Con 15 Ejercicios de aplicación.
Certificación: Miembro Regular de ANTAL.

PROGRAMA DEL CURSO "202" DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL INTEGRATIVO ONLINE

1: Análisis Transaccional (AT): fundamentos, orígenes y desarrollo.
2: Integración del AT con otras escuelas.
3: Áreas de Conducta y contratos.
4: Personalidad y Análisis Estructural.
5: Análisis Funcional de la Personalidad y sus signos de conducta.
6: Análisis de las Transacciones.
7: Caricias (estímulos sociales).
8: Posiciones Existenciales.
9: Emociones auténticas y sustitutivas (rebusques).

10: Programación (estructuración) del Tiempo.
11: Los Juegos Psicológicos.
12: Síndrome de pasividad y simbiosis.
13: El Argumento de Vida.
14: Niveles Existenciales y Metas de Vida.
15: Miniargumento.
16: Dinámica y conducción de grupos.
17: El Manejo del Stress Psicosocial.
18: Técnicas de cambio.
19: Coaching y Plan de Carrera.

Con 183 Ejercicios de aplicación.

Certificación: Diplomado en Coaching Personal con Análisis Transaccional Integrativo (Universidad de Flores).

PROGRAMA DEL CURSO "303" DE SUPERVISIÓN Y COACHING TRANSACCIONAL ONLINE

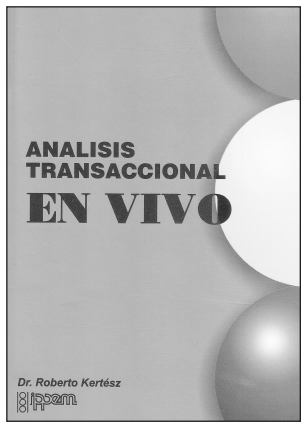
1. Elevación de la Autoestima y entrenamiento en Asertividad.
2. La Teoría General de Sistemas y el enfoque sistémico.
3. El emprendedurismo y las parejas "copreneurs", las empresas familiares y sus dos sistemas sociales. Coaching Organizacional.
4. El Liderazgo Transaccional y los Estilos para Educar.
5. Decisión Vocacional: sus 19 Factores. Redecisión Vocacional: Sus 22 Factores.
6. El Placer de Aprender. Técnicas de estudio y enseñanza.
7. Inteligencias Múltiples para detectar nuestros talentos y desarrollarlos.
8. Criterios simplificados para el diagnóstico psiquiátrico.
9. El desarrollo de la creatividad.
10. Fluir y experiencias óptimas.
11. Cómo escribir un trabajo científico.
12. Coaching por Valores.
13. Preguntas motivadoras.

Con 39 Ejercicios de aplicación.

Certificación:
– *Diplomado* en Coaching Especializado con Análisis Transaccional Integrativo (Universidad de Flores).
– *Miembro Clínico* (médicos y psicólogos) o *Miembro Especial* (otros profesionales), ANTAL. Puede abrir contrato de *Miembro Didáctico Provisional*.

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS

ANÁLISIS TRANSACCIONAL EN VIVO



Dr. Roberto Kertész: 1.ra ed. 1985, 2.da ed. 1993, 3.ra ed. 2004, Buenos Aires: Editorial de la Universidad de Flores. Obtenible online en Lulu y Amazon.

Introducción completa al Análisis Transaccional (AT), como *curso de iniciación "101".* Presenta los 10 Instrumentos del AT, según fueron sistematizados por el autor de la obra.

¿Qué es el Análisis Transaccional (AT)?

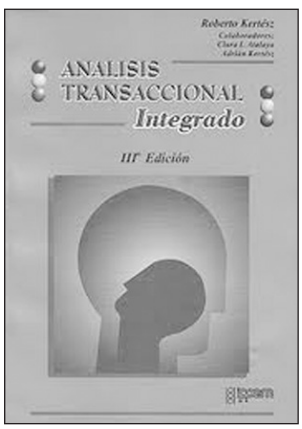
Una nueva teoría y técnica de la Psicología individual y social, creada por el Dr. Eric Berne en 1958 en los E.E.U.U. Introducido a partir de 1973 en Latinoamérica y España por el autor del libro y su equipo de colaboradores.

En España, el AT ha logrado un gran desarrollo con numerosos grupos afiliados a la Asociación Española de Análisis Transaccional (AESPAT), que edita su revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista. El Dr. Roberto Kertész es miembro del Comité Editorial y publica habitualmente trabajos científicos.

Organización de la obra:

Definición del AT y sus características... desarrolla los 10 "Instrumentos" del mismo: El Capítulo 12 describe sus aplicaciones, seguido por la bibliografía especializada.

Todos los capítulos de los distintos Instrumentos incluyen **37 Ejercicios** para ser aplicados a sí mismo o a otras personas. Esto permite una práctica vivencial, pensando, imaginando y sintiendo, superando la mera información teórica.



ANÁLISIS TRANSACCIONAL INTEGRADO

Dr. Roberto Kertész, Lic. Clara I. Atalaya y Dr. Adrián Kertész. 1.ra ed. 1985, 4.ta ed. 2010. Obtenible online en Lulu y Amazon.

¿Qué es el Análisis Transaccional (AT)? Una nueva ciencia de la conducta individual y social 3.410.000 referencias en la web, de las cuales 936.000 están en castellano, señalando su creciente difusión. Su éxito se debe en gran parte a su lenguaje sencillo y cotidiano, si bien con rigor científico, su modelo es de aprendizaje social, no de enfermedad mental, clasificable como Cognitivo-Conductual.

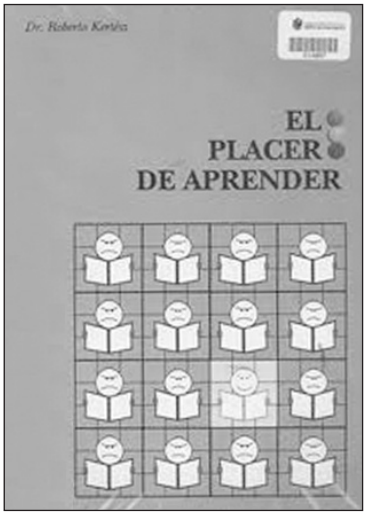
Y es combinable con técnicas de otras escuelas, lo cual dio lugar al modelo del Análisis Transaccional Integrado que da su título a este libro.

Organización de la obra:

Luego de la definición del AT y su reseña histórica, desarrolla los 10 "Instrumentos" del mismo, desde el Esquema de la Personalidad, con los famosos estados del Yo: Padre, Adulto y Niño, el Análisis de las Transacciones, las "Caricias" o estímulos sociales, las Posiciones Existenciales, la Estructuración del Tiempo, las Emociones Auténticas y Sustitutivas, los Juegos Psicológicos, el Argumento y Metas de Vida, el Mini Argumento, la Dinámica de Grupos. (Capítulos 3 a 12).

El Capítulo 13 describe sus aplicaciones y el 14 su integración con otras escuelas, seguido por bibliografía especializada.

EL PLACER DE APRENDER



Dr. Roberto Kertész- 2010- Editorial de la Universidad de Flores, Buenos Aires

Obtenible online en Lulu y Amazon

Destinado a estudiantes, familiares y profesionales afines.

¿Por qué *"el placer de aprender?"* Porque habitualmente el estudio resulta una obligación aburrida, que puede ser reemplazada por curiosidad, disfrute y desafío.

El autor detectó en su práctica profesional con centenares de alumnos en el Instituto Privado de Psicología Médica y como profesor en 8 universidades, incluyendo las Nacionales de Buenos Aires, de La Plata y la Universidad privada de Flores, los 10 Pasos Básicos del aprendizaje: Autovaloración, Motivación, Utilización, Concentración,

Comprensión, Memorización, Planificación, Examinación, Integración con pares y Adecuación social.

Cada uno es descrito en forma sencilla y amena, apta para todos los niveles de estudio, con 64 ejercicios de autoaplicación, basados en las técnicas efectivas de las nuevas ciencias de la conducta: Análisis Transaccional, Programación Neurolingüística, Gestalt y el Manejo del stress.

Para conocer el propio Estado Actual y fijar el Estado Deseado para cada aspecto, la obra incluye el CEPA (Cuestionario de Autoevaluación de mis Pasos Básicos), que puede implementarse antes del estudio del libro y al final, evaluando los avances logrados.

Todos los capítulos de los distintos Pasos Básicos incluyen Ejercicios para ser aplicados a sí mismo o a otras personas, para un total de 64. Esto permite una práctica vivencial, pensando, imaginando y sintiendo, superando la mera información teórica.

UN PAÍS DE CHISTE.
EL HUMOR GRÁFICO DURANTE LA TRANSICIÓN

El humor constituye una parte muy interesante y, a veces, poco explorada y explotada del Análisis Transaccional. Sin embargo, algunos profesionales y empresarios han reconocido, con

gran acierto, su valor. Se utiliza como parte de la comunicación e imagen de algunas empresas, que buscan con el humor dar un valor añadido al cliente. Se emplea en *coaching*, como herramienta valiosa para la enseñanza en autoestima y superación. El profesor y estudioso del AT, Felicísimo Valbuena, ha recurrido al humor en muchos de sus escritos y siempre parte de la idea de que el humor modifica profundamente el conocimiento, la emoción y el estilo, Asimismo, los escritos y documentos del propio Eric Berne destilan su genial sentido del humor y la importancia que le daba como valor terapéutico.

Con esta obra, el humor vuelve a las Ciencias Sociales y reclama el lugar que merece. Este libro constituye uno de los pocos trabajos académicos que se adentra en un tema tan importante, aunque injustamente tratado, como es el humor gráfico en la prensa escrita. No es destacable por esa valentía solamente, sino más todavía por su valor y por su rigor histórico. El autor demuestra, de la primera a la última página, que este asunto es una forma perfecta de conocer la idiosincrasia y el imaginario, los prejuicios y los tópicos, y la realidad ideológica y social del pueblo español. Además, el núcleo de la investigación asegura la credibilidad de todo lo escrito, pues el autor analiza las viñetas de cinco diarios nacionales (*Informaciones*, *Ya*, *ABC*, *La Vanguardia* y *El Alcázar*), desde 1974 y hasta 1977, cuando España celebra unas elecciones con las que recupera el sufragio universal directo. La obra está estructurada de manera cronológica, y entre sus páginas conoceremos o recordaremos las mejores viñetas de Mingote, Forges, Perich, Dátile o Fandiño.

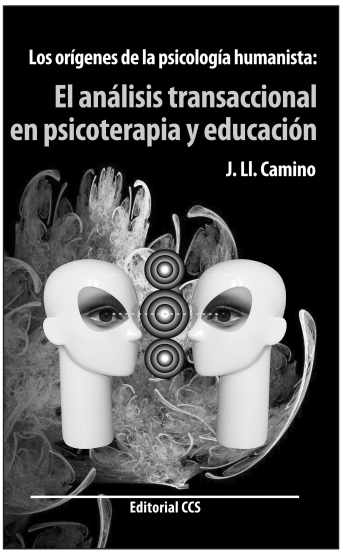
Francisco Segado es Doctor en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, y actualmente es profesor y coordinador del Grado en Comunicación de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR). Ha publicado muchos trabajos sobre humor gráfico, política y psicología, y es miembro integrante del Observatorio Audiovisual de Identidades de la UNIR.

Graciela Padilla Castillo
Universidad Complutense de Madrid

FICHA TÉCNICA

Título: UN PAÍS DE CHISTE. EL HUMOR GRÁFICO DURANTE LA TRANSICIÓN
Autor: Francisco Segado Boj
Colección: Rialp
Páginas: 175
Tamaño: 14,5 x 21,5 cms
Encuadernación: Rústica con solapas
Plaza de edición: Madrid
Precio: 15 euros (papel) y 8,50 euros (digital)
Fecha de publicación: Abril 2012
ISBN: 978-84-321-3962-8
Más info: http://www.rialp.com/index.php?op=verlibro&descri=100026

J. LI. Camino, Los orígenes de la psicología humanista: El análisis transaccional en psicoterapia y educación. Editorial CCS.



PRÓLOGO

Conocí a José Luis Camino hace siete años, con motivo de unas Jornadas que organicé para conmemorar los 35 años de la muerte de Eric Berne. Desde entonces, hemos mantenido una comunicación frecuente y he seguido muy de cerca los libros que ha publicado, y que no han sido pocos.

Varias características sobresalen en el autor de este libro. Si fuera a quedarme con una sería su gran facilidad para relacionar autores muy diversos. De esta manera logra algo muy difícil: que no se vean las costuras, como a tantos que se dedican a "cortar y pegar" citas. Ha conseguido esa facilidad después de leer y reflexionar sobre muchos autores. Fundamentalmente, filósofos y psicólogos, pero también autores literarios. Es decir, Camino ha superado ya la etapa de quien se da cuenta de que es competente y alcanza el ideal de ser un competente inconsciente. Para él, escribir no es un trabajo sino una vivencia sin la que no puede pasar.

Quienes estamos convencidos de que alguien sin una filosofía sólida puede acabar en cualquier parte, y no precisamente buena, ¿cómo no vamos a resaltar la gran originalidad de Camino? A otro autor le llevaría el doble o el triple de espacio desarrollar lo que este autor expone en estas apretadas páginas. ¿Por qué esa capacidad para sintetizar? La norma subyacente que yo detecto en Camino es la que hace años Russell L. Ackoff había diagnosticado como decisiva para el éxito en cualquier campo de la actividad humana: «Disponer de la menor cantidad de información no importante». A quien lea este libro, le propongo una prueba: que intente abreviarlo. Verá que es prácticamente imposible. O que aplique el Índice de Legibilidad de Rudolph Flesch o el Índice de Niebla de Robert Gunning y comprobará que Camino ha logrado lo que pocos autores de no-ficción consiguen. Esto es, engancha el interés del lector, como si el texto le estuviera dando un codazo para que se fije en lo que tiene ante sí dentro del ambiente donde discurre su vida.

Además, Camino es como un zahorí que sabe dónde hay agua y dónde no la hay. Detecta la gran potencia de la Psicología Humanística y no se priva de criticar los fundamentos endebles de la enseñanza programada o las insuficiencias del Psicoanálisis y de la Psicología Cognitiva. Éstas son las dos grandes corrientes, concretadas en «lobbies» o grupos de presión, que dominan en la Universidad. Querer marginar a la Psicología Humanista es como proponerse mantener a un corcho en el fondo del agua. Al final, saldrá a flote, porque las cosas siguen igual hasta que dejan de serlo. La Psicología Humanista está triunfando claramente fuera de la Universidad. Ya es hora de que se asiente en las aulas, sobrepasando a los «gatekeepers» o guardabarreras.

A propósito de la Psicologías Cognitiva, Camino identifica las fuentes de esta Psicología y reconozco que a mí me hubiera agradado mucho hacerlo como él. Y lo mismo digo de lo que opina sobre la psicoterapia de la Programación Neurolingüística y de la Narrativa. Cuando también demuestra que es un autor que acierta y va al centro de la diana, es al ocuparse de la «integración». Advierte que es posible integrar diferentes técnicas de Psicología Humanística, porque comparten un mismo paradigma, pero que integrar un exceso de técnicas, aunque sea bajo el paradigma común, puede diluir la teoría de cada una.

Ya dentro del Análisis Transaccional, el autor se adentra en los fundamentos filosóficos del sistema de Berne y ofrece aportaciones originales. Analiza los nueve "Argumentos" del AT y su relación con los marcos filosóficos que previamente él ha distinguido. Y además de relacionarlos, los ilustra con ejemplos o con citas de autores clásicos. Así es como consigue lo que Truman Capote más admiraba en los buenos novelistas: que elevasen el asunto sobre el que escribían.

También me parece que aporta creatividad cuando aborda la esencia, crítica y límites de la psicoterapia, porque en muy poco espacio ofrece una guía que orienta en medio de una profesión que parece inabarcable al que la desconoce.

El mayor efecto que pueden suscitar las páginas que el autor dedica al Análisis Transaccional es éste: que el lector encuentre atractiva su lectura y se decida a explorar este panorama tan interesante. Con lo cual, este libro puede convertirse en una plataforma para que una vocación despegue.

La exposición de los problemas de la educación y las soluciones que Camino ofrece son el resultado de años de docencia. Quizá el lenguaje de los pedagogos nos resulte ya más conocido y menos atractivo. Por eso, Camino introduce un toque creativo, como cuando expone su división de los juegos o cuando desarrolla la concepción del AT sobre la dinámica de grupos. Las distancias psicológicas en el grupo y las formas de intervención me recuerdan el triángulo de las crisis, de Eugene E. Jennings, el consultor de empresas más reputado en Estados Unidos durante más de veinte años. Jennings elaboró ese triángulo después de asesorar a muchos directivos de empresas muy importantes. Ha servido después como pauta orientadora para solucionar innumerables problemas en empresas e instituciones. Espero que la exposición de Camino sobre las distancias psicológicas entre organizador, facilitador y participantes, atraiga el interés de psicólogos, educadores y otros profesionales.

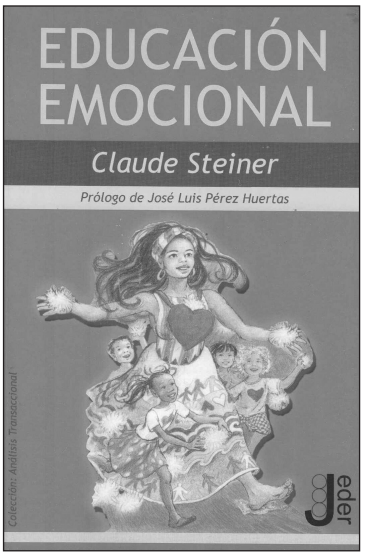
Finalmente, el autor presenta un Anexo con material de refuerzo, donde ofrece su experiencia destilada para quien se proponga utilizarla y, desde ahí, desarrollar una experiencia propia. Es como pasar el testigo al siguiente corredor, demostrando que el autor se encuentra en forma, está muy bien entrenado y es creíble. Y a propósito de la credibilidad, los estudiosos de la misma concluyeron que sus tres factores eran: competencia, fiabilidad y dinamismo. Camino ha demostrado que domina muy bien los asuntos que aborda en su libro; su experiencia le hace fiable; y demuestra su dinamismo en el estilo que emplea y en su enfoque creativo. Creo que no podemos exigirle más en este libro.

Felicísimo Valbuena de la Fuente, Catedrático
Facultad de Ciencias de la Información. Universidad Complutense Madrid

FICHA TÉCNICA

Título: **LOS ORÍGENES DE LA PSICOLOGÍA HUMANISTA**
Autor: *Josep Lluís Camino*
Editorial: CCS
Páginas: 238
Tamaño: 21 x 12,5
Encuadernación: Rústica
Plaza de Edición: Madrid
Precio: 12 €
Fecha de publicación: Abril de 2013
ISBN: 978-84-9023-064-0
Más info: www.editorialccs.com

EDUCACION EMOCIONAL, DE CLAUDE STEINER



Sevilla, Editorial Jeder, 2011, 312 págs.

Diferencias entre el libro de Daniel Goleman y el de Claude Steiner

El libro *Inteligencia emocional*, de Daniel Goleman, apareció en 1995 y el autor ha vendido millones de ejemplares en muchos países. Recuerdo haber leído este libro con la atención puesta en los puntos de vista del autor que fueran originales. Al acabar, estaba convencido de tres notas:

a) lo más original del libro era su título, el sintagma "educación emocional",
b) el contenido del libro recogía puntos de vista de muchos otros autores, no de Daniel Goleman y
c) no se podía impartir un Curso de Inteligencia emocional con el famoso libro.

Hace unos años, me pidieron un Curso de Inteligencia Emocional. A los asistentes les encantó, pero les dejé claro, desde el principio, que me iba a basar en el Análisis Transaccional, no en Goleman. Y es que Berne había tenido, treinta años antes, un éxito similar al de Goleman. La diferencia es que Berne tenía puntos de vista suyos, propios, originales.

Educación emocional, de Claude Steiner, ha tenido mucho menos éxito que el libro de Goleman. Sin embargo, me parece mucho mejor y más útil. Averiguar por qué no ha tenido más éxito, a pesar de que Steiner creó el sintagma "educación emocional" en 1979, exigiría un estudio aparte sobre el secreto del éxito. Me recuerda otro episodio de éxito en la historia del cine: *Matrix*. Claramente debe sus elementos fundamentales a otras dos películas anteriores; *Total Recall* (*Desafío total*) y *Dark City*. Sin embargo, éstas no tuvieron el gran éxito de aquella.

La vida de Claude Steiner

Claude Steiner ha tenido una vida muy variada e interesante. Sus padres, huyendo de los nacionalsocialistas, recalaron en España (1941-1945), donde Claude aprendió español, que habla con entera fluidez. Al acabar la Segunda Guerra Mundial, marcharon a México (1945-1952) y después, a California. Allí fue el discípulo más cercano de Eric Berne. A la muerte de éste, editó una Antología de las obras de Berne –*Beyond Games and Scripts*–, que pronto verá la luz en español, gracias a Agustín Devós, el intrépido director de Editorial Jeder, de Sevilla.

Escribió dos libros sobre el alcoholismo, con un enfoque de Análisis Transaccional. También, otro muy sólido sobre los Guiones, con ideas importantes y atractivas. Sobre el terreno afectivo, ha escrito *Cuando un hombre ama a una mujer* y *Educación Emocional*.

Steiner escribe muy bien. Tan bien que avanzo una recomendación: Para obtener una panorámica del libro, leer los resúmenes de los diez capítulos. Después, puede utilizar el zoom para adentrarse en cada Capítulo.

El autor dedica las 90 primeras páginas a explicar qué es la Educación Emocional. Ya he dicho que resulta original. Y es precisamente cuando menciona el sintagma de Goleman cuando menos original resulta. Efectivamente, Steiner dice que Educación Emocional es la Inteligencia Emocional centrada en el corazón. Como definición, no me satisface. ¿Qué entiende Steiner por "corazón"? Espero que, en una próxima edición, deje a un lado a Goleman y defina de manera más precisa qué entiende por Educación Emocional.

Sin embargo, cuando enuncia los principios de la EE y cuando detalla la escala de la conciencia emocional, Steiner es creativo. Libra con elegancia la dificultad de dar con un estilo científico, sin caer en la prosa de algunos libros de Autoayuda.

Cómo formarse en Educación Emocional

En la segunda parte –Formarse en Educación Emocional–, expone las Reglas de la Economía de las Caricias, que Steiner ya había enunciado hace años. Con estas Reglas, un profesor puede impartir un Curso que atraiga el interés de los participantes. Steiner ofrece un material que puede activar las energías de un grupo, no sólo de una persona. Además comienza a sistematizar las que él llama Transacciones de Educación Emocional de las que identifica hasta 15 en todo el libro. Con lo cual, Steiner impulsa el estudio de las Transacciones, que Eric Berne desarrolló como un auténtico virtuoso en varios de sus libros pero, sobre todo, en *Sex in Human Loving* (que fue traducida al español con un título comercial e inexacto *Hacer el amor*). No hay nada más práctico que una buena teoría.

También, Steiner examina el Paisaje Emocional y de nuevo muestra su creatividad. Dentro del A.T., Amy Harris ya había explorado con mucho acierto el difícil terreno de los sentimientos. Lo mismo hace Steiner. Partiendo del formato "cuando tú (acción) yo sentí (emoción)", pasa revista a los distintos modos en que una persona puede caer en la cuenta de qué siente ella y qué sienten los demás. Es el principio fundamental para adquirir el sentido de la realidad. Reconocer la realidad es el primer paso para cambiarla.

Cómo adquirir el sentido de la realidad

El Capítulo 6.– "Los errores que cometemos y por qué los cometemos" - es la aplicación de la Teoría de los Juegos, de Berne, a las emociones. Es un capítulo corto, y no tiene por qué ser más extenso, puesto que disponemos del libro *Juegos en que participamos* –con traducciones en México (Editorial Diana), en Argentina (Jaime Vergara) y en España (Integral)–. También, de muchos artículos publicados en el *Transactional Analysis Journal*. Steiner resalta lo fundamental: cómo las personas no advierten conscientemente que están jugando. Si parten de este hecho, pueden adentrarse con mucha más seguridad en los juegos a los que cada uno es adicto.

El Capítulo 7.– "Hacernos responsables"- es el que más satisfactorio me ha resultado, porque expone cómo alcanzar aquello que los juegos buscan destruir: la responsabilidad. Cuando el ambiente ofrece tantas oportunidades para que cualquier persona no responda por lo que ha hecho, Steiner facilita un espejo. Va descubriendo las resistencias que el sujeto pone para no enfrentarse con el hecho de haberse equivocado. Y lo que es todavía mejor: Cómo arreglar las rupturas de la comunicación. Aunque el autor no presume de experiencias, creo que es un capítulo basado en mucho trato con los clientes en el consultorio.

El libro de Claude Steiner responde a las que Berne consideraba tres preguntas fundamentales de la existencia:

a) ¿Quién soy yo?
b) ¿Qué estoy haciendo aquí?
c) ¿Quiénes son los demás?

Steiner no las menciona, pero realmente el libro ayuda a responderlas.

Este libro supera a la mayoría de los libros de Autoayuda, porque se basa en el Análisis Transaccional, que es una escuela psicológica muy sólida y, pragmáticamente, muy eficaz, porque Berne quería curar a los clientes, y no sólo hacer progresos.

Los obstáculos para asumir la responsabilidad

Eric Berne afirmaba, y probaba, que las personas participan en juegos porque desean evitar la responsabilidad y la intimidad. Sin embargo, a Berne no le dio tiempo a desarrollar una Teoría sobre la Intimidad, y cómo desarrollarla. Y podemos extraer una Teoría sobre la Responsabilidad analizando la Antítesis que él ofrecía para varios juegos.

Steiner sí desarrolla una Pragmática de la Responsabilidad en el citado capítulo 7.

Examina cuatro obstáculos para asumir la responsabilidad:

1) Admitir ante nosotros mismos que hemos cometido un error;
2) Admitir el error ante los demás;
3) Sentir y mostrar arrepentimiento;
4) Admitir que hay que hacer enmiendas.

Al leer este apartado del libro, inmediatamente surge la idea de comparar estos obstáculos con las reglas prácticas del catolicismo para confesarse. Oswald Spengler, en *La Decadencia de Occidente*, afirmaba que la confesión era el sacramento más activo.

Transacciones de disculpa

Lo que aporta Steiner es muy valioso. Toma el concepto de disculpa y el triángulo de Karpman –Perseguidor, Víctima y Salvador (o Rescatador, como Steiner dice)– y los concreta en transacciones y operaciones muy concretas, que pueden iluminar muchas zonas de la realidad.

La Transacción Emocional nº 10 consiste en Disculparnos por nuestros Rescates; la nº 11, Disculparnos por una Persecución; la nº 12, Disculparnos por Interpretar el Papel de Víctima.

Steiner explica estas transacciones y pone ejemplos. A partir de ahí, podemos ir ampliando indefinidamente cada una de estas transacciones y, de esta manera, responder a las tres preguntas de Berne. Los periodistas y los internautas pueden encontrar aquí un auténtico filón, pues pueden descubrir los vacíos en los comportamientos de los personajes que aparecen en los medios de comunicación. Pueden ayudar a desenmascararlos. Incluso, los personajes desconocidos pueden desenmascarar a los periodistas, a los abogados, a los maltratadores, a los que excluyen a sectores enteros de la población, a los terroristas y a quienes los apoyan y a una larga lista de profesionales, funcionarios y contribuyentes.

El espectáculo que podemos observar a diario en programas de televisión, en juicios o que podemos llegar a conocer en empresas y centros de enseñanza es el de personas empeñadas en evadir sus responsabilidades. El Capítulo 7 de Steiner detalla cómo ayudar a que las personas sean responsables.

Cómo presentar una disculpa

También Steiner demuestra una gran finura al identificar los requerimientos y errores de una disculpa, extraídas de sus muchas experiencias con clientes. La disculpa es una operación, como denomina Gustavo Bueno a esta figura dentro de Teoría de la Ciencia o Gnoseología. Incluso, tampoco duda en ponerse a sí mismo como ejemplo de alguien que ha cometido errores.

– Para una disculpa completa se requieren ambas partes de la transacción (disculpa y respuesta).

Es decir, la disculpa no es unidireccional, sino transaccional. “Si cuando una persona hace daño a otra, aquélla se disculpa de manera automática y la otra persona acepta la disculpa rutinariamente y sin reflexionar, entonces la transacción no resulta sanadora y puede ser nociva”.

– Para que sea efectiva, una disculpa tiene que describir la ofensa.

En este punto, Steiner identifica muy bien los requerimientos y errores de la operación disculpa. Para que funcione, la disculpa tiene que especificar un acto que la víctima percibió como dañina, aun cuando no hubiera intención de hacer daño. A veces, hay quien se disculpa por una acción que no era problemática, sin tener en cuenta la acción que sí lo fue.

– Además de describir el comportamiento ofensivo, la disculpa necesita incluir un reconocimiento de su magnitud.

Es decir, la operación de la disculpa exige unas condiciones que, en muchos momentos, pueden resultar duras.

El amplio campo de aplicación de la disculpa

Cumplir con las exigencias de la operación disculpa puede reportar muy grandes beneficios.

Voy a poner un ejemplo muy actual: Dentro de España, grandes sectores de la opinión pública están convencidos de que los terroristas de ETA y sus grupos de apoyo no presentan disculpas sinceras por sus crímenes. Sin embargo, no conozco a representantes de diversos partidos que se hayan sentado a pensar cómo ha de ser el arrepentimiento, la disculpa y el perdón. Con lo cual ya estamos en lo de siempre: Falta pensar. Y cuando falta el pensamiento, los políticos pueden acabar en cualquier parte. Identificar las exigencias de una operación puede llevar a una paz verdadera.

La disculpa puede traer también paz a las familias y reportar grandes beneficios económicos. Miles de familias se rompen por causa de las herencias. Si un negociador o un mediador pone de acuerdo a las familias, y en ese acuerdo resultan esenciales las disculpas auténticas, las familias reconciliadas pueden hacer que fructifiquen los bienes que llevaban años abandonados.

Desde luego, este libro de Steiner es mucho más útil que el célebre libro *Inteligencia Emocional*, de Daniel Goleman.

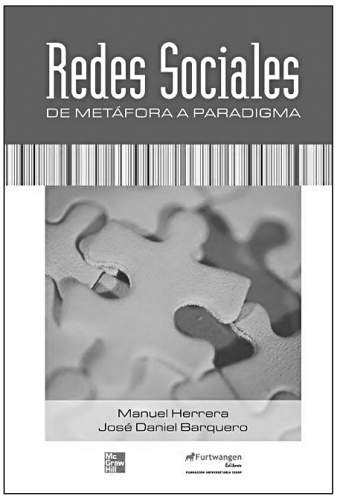
Sin embargo, no tengo más remedio que acabar esta reseña con una valoración personal: No conozco a Mona Caro, ilustradora de la portada. Estoy convencido de que esta portada puede favorecer la venta de este libro. Sin embargo, creo que no favorecerá el respeto de los académicos hacia el AT en el mundo académico.

Felicísimo Valbuena de la Fuente

FICHA TÉCNICA

Título: **EDUCACIÓN EMOCIONAL**
Autor: *Claude Steiner*
Editorial: Jeder Libros
Páginas: 312
Tamaño: 21 x 14
Encuadernación: Rústica con solapas
Plaza de Edición: Sevilla
Precio:
Fecha de publicación: Abril de 2011
ISBN: 978-84-937032-6-4
Más info: www.jederlibros.com

REDES SOCIALES. DE METÁFORA A PARADIGMA



Manuel Herrera y José Daniel Barquero proponen un trabajo serio y reflexivo sobre las redes sociales actuales, desde una perspectiva académica profunda. El libro aborda estas redes desde distintos ámbitos, aportando una visión necesaria y alejada de la mera descripción caduca de lo que hay y para que sirve. Comienza la obra con los inicios de las redes sociales como metáfora de valor heurístico, explicando los adjetivos centrales de las redes sociales: operativo, latente y analítico.

El segundo capítulo rescata teorías clásicas, y siempre necesarias, que decían mucho de las redes sociales antes de que las conociéramos tal como las conocemos hoy. Los autores repasan y reviven con éxito a Marx, Bordieu, Giddens, Webes, Durkheim, Oarsons y Luhmann, entre muchos otros. La lectura de este capítulo se convierte en una gran apertura de frentes científicos a ampliar para cualquier lector que se acerque al libro. El tercer capítulo ahonda en otras aportaciones de autoridad, con el cambio relacional de Simmel, la definición de lo social de Von Wiese, y la relación social de Sorokin. Finalmente, los dos capítulos siguientes se centran en el *network analysis* o análisis estructural de las redes sociales. Recordando a Platón, Kant, Comte, Parsons, Crespi y Lévi-Strauss, los autores definen y fijan conceptos fundamentales como la interconexión de nudos; el sistema de intercambios y recompensas; mercado, redistribución y reciprocidad; o teoría estructural, teoría del intercambio y teoría relacional.

Con una nueva mirada relacional, ni holística, ni individualista, se interpretan las redes sociales y la sociedad como una red. En definitiva, la obra constituye un apasionante paseo inductivo por autores de la Sociología, la Semiótica, la Filosofía, la Psicología, la Antropología y la Comunicación, contra el anquilosado funcionalismo, tal como confiesan los autores. Plantean muchas e interesantes preguntas y proponen algunas inteligentes respuestas, para una sociedad compleja y global, una red de redes desde un novedoso planteamiento relacional.

Graciela Padilla Castillo
Universidad Complutense de Madrid

FICHA TÉCNICA

Título: **REDES SOCIALES. DE METÁFORA A PARADIGMA**
Autores: *Manuel Herrera* y *José Daniel Barquero*
Colección: Estudios de Comunicación y Sociedad
Páginas: 266
Encuadernación: Rústica con solapas
Plaza de edición: Barcelona
Precio: 17 euros (papel)
Fecha de publicación: Abril 2012
ISBN: 978-84-939707-3-4
Más info:
http://www.fragua.es/11-comunicacion-informacion/redes-sociales-de-metafora-a-paradigma-9788493970734

NORMAS DE LA REVISTA DE ANÁLISIS TRANSACCIONAL y PSICOLOGÍA HUMANISTA

Anexo 2 de NORMAS: Revisión previa al envío del artículo a la Editorial
ÍNDICE DE LAS NORMAS DE PUBLICACIÓN www.aespat.com

Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista
–ISSN: 0212-9876–

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA REVISTA.

2. TIPOS DE ARTÍCULOS.

3. PREPARACIÓN DEL ARTÍCULO.

3.1. Extensión y mecanografiado.

3.2. Estructura de la "Portada" o "Primera Página":

3.2.1. Título del artículo.

3.2.2. Autor/es.

3.2.3. Resumen.

3.2.4. Palabras clave.

3.2.5. Formas de presentar la primera página (español, inglés, francés).

3.3. Características generales del "cuerpo del artículo".

3.3.1. Estructural general del "cuerpo del artículo".

3.3.2. Estructura específica según el nivel temático.

3.3.3. Citas de autores y de texto.

3.3.3.1. Formas de citar.

3.3.3.1.1. Citas de autores y de texto no literales.

3.3.3.1.2. Citas de autores y de texto literales.

3.3.3.1.3. Citas de citas.

3.3.3.1.4. Citas de INTERNET.

3.3.3.1.5. Citas de diccionarios, instituciones, manuales famosos, textos bíblicos y antiguos.

3.3.4. Figuras y tablas.

3.3.5. Pies de página.

3.3.6. Referencias bibliográficas.

3.3.7. Distribución estructural de los apartados del artículo.

3.4. **Modos de preparar el artículo, ya redactado, para su evaluación:** 1) Con datos personales, 2) Sin datos personales (anónimo).

3.5. **Preparación de los "archivos electrónicos" del artículo:** 1) Con los datos personales; 2) Sin los datos personales.

4. PREPARACIÓN DE LA CARTA DE PRESENTACIÓN Y DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR, "COPYRIGHT".

5. ENVÍO, POR CORREO ELECTRÓNICO, A LA EDITORIAL DE LA REVISTA, DEL ARTÍCULO Y DE LA CARTA DE PRESENTACIÓN.

6. PROCESO EDITORIAL.

6.1. Artículo "recibido" y "Aceptado".

6.2. Artículo "Evaluado" y "aprobado" para su publicación.

6.3. Pruebas de imprenta y publicación editorial.

6.4. Otros aspectos.

7. ANEXOS DE NORMAS: Anexo 1: Carta de presentación y cesión de derechos de autor ("copyright"). **Anexo 2:** Revisión previa al envío del artículo a la Editorial. **Anexo 3:** Plantilla para la evaluación anónima de los artículos. **Anexo 4:** Normas de la Revista.

CARTAS AL DIRECTOR

Según las NORMAS, en el apartado “Normas editoriales de la Revista”:

> *La Revista abrirá una Sección de Correspondencia (“Cartas al Director”) en la que los lectores puedan libremente criticar, clarificar o discutir trabajos ya publicados, u opinar acerca de la Asociación de Análisis Transaccional (AESPAT) y de esta Revista en general, enviando sus escritos al Apartado de Correos: 60144 - 28080 Madrid, o sus mensajes a E-mail: garlla@yahoo.es Estos mensajes (“Cartas al Director”) serán esmeradamente publicados y contestados en la Revista.*

Las cartas no excederán de 20 líneas mecanografiadas. No se devolverán originales ni se mantendrá comunicación con el remitente. Las cartas deberán incluir el Nº del DNI, el teléfono, el Correo electrónico y la dirección de quien las envía. La Revista podrá contestar a las cartas dentro de la misma sección.

Cortar y enviar a Apartado de Correos 60144 - 28080 Madrid

Boletín de Solicitud Conjunta de Asociación a AESPAT y Suscripción a la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista

AESPAT Deseo pertenecer a la Asociación Española de Análisis Transaccional (AESPAT) y recibir su publicación "Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista", para lo cual me comprometo a abonar 45 €, *cuantía de la cuota* del año 2013 para España.

Nombre y apellidos .....
Actividad profesional .....
Domicilio ..... Código Postal .....
Localidad ..... País ..... N.I.F. .....
Teléfono ..... Fax ..... E-mail ..... Web .....
Fecha de Nacimiento ..... Nacionalidad ..... Estudios .....

Forma de pago:

☐ **Transferencia bancaria** a AESPAT: Caja de Madrid - Conde de Peñalver, 6 - 28006 Madrid - c/c/c/ 2038-1006-63-6001231467

☐ **Domiciliación bancaria:** Rellenar los datos adjuntos y la autorización, de pie de página, a su Banco o Caja, para que haga efectivo dicho pago.

Entidad Bancaria ..... Código cuenta/cliente ..... / ..... / ..... / .....
Domicilio .....o Postal ..... Localidad .....

Fecha ..... de ..... de .....
Firma

Cortar y enviar a Apartado de Correos 60144 - 28080 Madrid

Boletín de Solicitud de Suscripción a la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista

AESPAT ☐ Deseo suscribirme a la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista por el período de un año, renovable sucesivamente hasta nuevo aviso, para lo cual me comprometo a abonar 30 €, *cuantía* de la suscripción del año 2013 para España

☐ Deseo recibir el nº ..... de la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista para lo cual me comprometo a abonar 17 €, *precio de un número suelto durante el 2013 para España.*

Nombre y apellidos .....
Actividad profesional .....
Domicilio ..... Código Postal .....
Localidad ..... País ..... N.I.F. .....
Teléfono ..... Fax ..... E-mail ..... Web .....

Forma de pago:

☐ **Transferencia bancaria** a AESPAT: Caja de Madrid - Conde de Peñalver, 6 - 28006 Madrid - c/c/c/ 2038-1006-63-6001231467

☐ **Domiciliación bancaria:** Rellenar los datos adjuntos y la autorización, de pie de página, a su Banco o Caja, para que haga efectivo dicho pago.

Entidad Bancaria ..... Código cuenta/cliente ..... / ..... / ..... / .....
Domicilio .....o Postal ..... Localidad .....

Fecha ..... de ..... de .....
Firma

Cortar y enviar por usted a su Banco o Caja

Boletín de Domiciliación Bancaria (a enviar por usted a su Banco o Caja)

Señores: les solicito que atiendan, con cargo a mi cuenta/libreta, y hasta nueva orden, el recibo que anualmente les presentará la Asociación Española de Análisis Transaccional (AESPAT) para el pago de mi cuota como asociado a la misma y de la suscripción a la Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista.

Nombre y apellidos ..... N.I.F. .....
Entidad Bancaria ..... Código cuenta/cliente ..... / ..... / ..... / .....
Domicilio .....o Postal ..... Localidad .....

Fecha ..... de ..... de ....
Firma