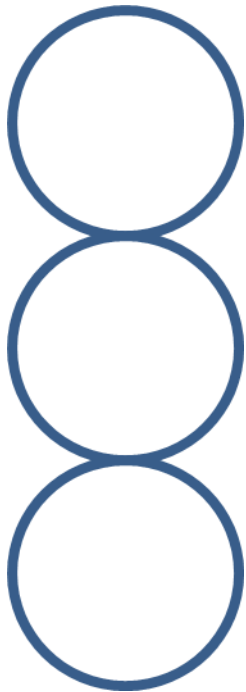


Dr. Roberto Kertész

Ing. Guillermo Induni



Análisis Transaccional Para Todos

Reditado por RafaelopezJr

Contenido

Introducción	4
Definición y características del Análisis Transaccional.....	4
Los contratos transaccionales de cambio y el diagrama de áreas de conducta	5
Los "10 Instrumentos" del Análisis Transaccional	6
Primer Instrumento:.....	8
Análisis Estructural y Funcional	8
Un modelo ideal de respuesta adecuada al estímulo	10
Análisis Funcional de la personalidad.....	11
Diagnóstico de los estados del Yo:	12
El Egograma	14
Sistemas de conductas OK y NO OK	15
El concepto de OKNESS (adecuación).....	16
El Egograma completo.....	17
Diálogos Internos.....	17
Influencia interna versus conducta manifiesta	19
Información avanzada complementaria.....	20
Análisis Estructural de segundo orden del Niño.....	20
Esquema de la evolución estructural del Niño	21
Segundo Instrumento:.....	22
Análisis de las Transacciones.....	22
Diagrama Estructural y Análisis de las Transacciones	22
Transacciones Complementarías.....	22
Transacciones Cruzadas.....	23
Transacciones Ulteriores (Ocultas).....	24
Circuitos NO OK	27
Simbiosis y Síndrome de Pasividad.....	27
Simbiosis	28
Descalificación	29
Tercer Instrumento:	31
Caricias.....	31

Cuarto Instrumento:.....	33
Posición Existencial o Psicológica	33
Quinto Instrumento:.....	35
Emociones Auténticas y Rebusques	35
Sexto Instrumento:.....	38
Los Juegos Psicológicos y	38
el Triángulo Dramático	38
Juegos y Triángulo Dramático	41
Estados del Yo que corresponden a los roles del Triangulo Dramático	42
Seudoventajas de los Juegos	43
Listado de Juegos Típicos.....	44
Séptimo Instrumento:	47
Estructuración del tiempo	47
Aislamiento.....	47
Rituales	47
Actividad	48
Pasatiempos	48
Juegos Psicológicos.....	49
Intimidad	49
Octavo Instrumento:	50
El argumento de vida.....	50
Por qué se forma el argumento de vida	50
Matriz del argumento.....	51
Los mandatos del argumento.....	52
El contraargumento.....	55
El epiargumento	56
Toma de riesgos y tipo de argumento.....	57
Tipos de argumento.....	57
Noveno Instrumento:	59
El miniargumento	59
El Miniargumento NO OK	59
Interrupción del circuito miniargumental NO OK	62

El concepto de proceso y contenido	63
¿Cuál impulsor es peor?	63
El miniargumento OK.....	64
Facilitación y Contratos de Cambio en Análisis Transaccional	67
Por qué hacemos contratos para "estar bien" (OK)	67
El modelo médico de enfermedad	68
El QUE y el COMO contractual	69

Introducción

Definición y características del Análisis Transaccional

El A.T. es una nueva teoría de la conducta individual y social. Se llama "análisis" por separar el comportamiento en unidades simples y fácilmente comprensibles, y "transaccional" por aplicar ese análisis a los intercambios de estímulos y respuestas entre personas, que denomina "transacciones". Fue creado por el psiquiatra canadiense Eric Berne (1910-1970)

Sostiene que el individuo puede aprender a conocerse, a pensar y decidir por sí mismo, a expresar sus emociones auténticas, creando una comunicación abierta entre los componentes afectivos e intelectuales de la personalidad.

Constituye un enfoque racional de la conducta humana, habiendo demostrado ser una herramienta muy eficaz para producir cambios positivos en las comunicaciones intrapersonales, interpersonales y grupales.

Posee características propias que explican su éxito en las diversas aplicaciones que ha tenido;

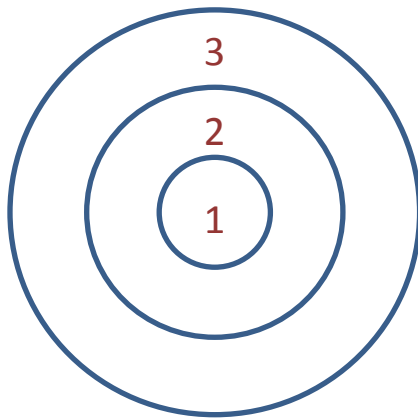
- **Es sencillo:** no necesita conocimientos previos. Utiliza un vocabulario cotidiano. Se basa en necesidades biológicas, básicas, comunes a todo ser humano, y que cualquiera puede entender.
- **Es objetivo:** se refiere a comportamientos objetivos y registrables. Es verificable.
- **Es predictivo:** sus técnicas permiten prever con alta probabilidad de acierto la conducta de individuos, grupos y organizaciones.
- **Es preventivo:** el autoconocimiento que se logra permite detener comportamientos irracionales, así como la transmisión de mensajes negativos a quienes nos rodean.
- **Es eficaz:** permite una comprensión inmediata de la conducta, y en muchos casos una inmediata aplicación, logrando cambios estables.
- **Es potente:** impacta desde el primer momento por la información que moviliza y por sus técnicas eficaces.
- **Es integrativo:** en el marco referencial del A.T. pueden traducirse con facilidad conceptos complejos de otras disciplinas, pudiendo también combinarse con otras ciencias del comportamiento.

Todas estas características lo convierten en una verdadera revolución de las ciencias del hombre, y hacen al A.T. aplicable en cualquier entorno de acción, ya sea médico, familiar, organizacional, educacional, etc.

Los contratos transaccionales de cambio y el diagrama de áreas de conducta

En el trabajo entre un facilitador transaccional y el cliente se comienza siempre por la redacción de un "contrato" o convenio de cambio, según el cual el cliente se compromete a efectuar, con la ayuda del facilitador, un cambio de conducta positivo y observable.

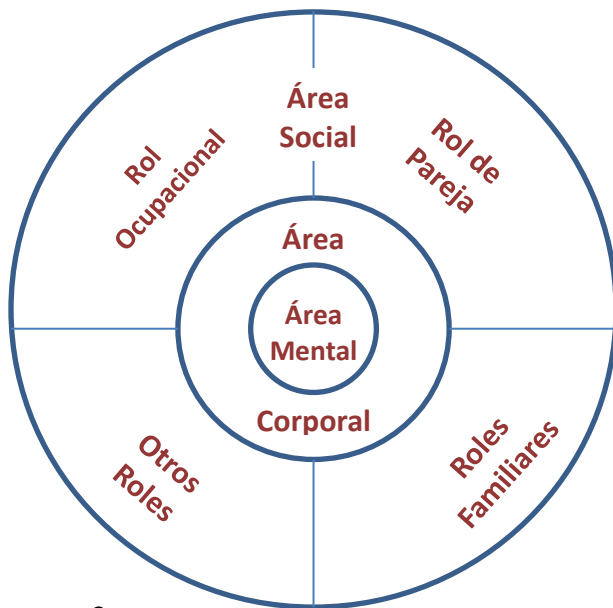
Por el momento, fijaremos de una manera general los comportamientos a que deben referirse los contratos. Si bien el ser humano es variado y complejo, y no existen dos personas iguales, es posible abstraer elementos esenciales, comunes a todos, y representarlos de un modo sencillo en el "diagrama de áreas de conducta".



Habría tres áreas:

1. Mental
(pensamientos, emociones)
2. Física
(sensaciones, también emociones, etc., del cuerpo)
3. Interpersonal
(los roles o papeles que actuamos)

El área Interpersonal puede subdividirse en los siguientes roles fundamentales:



1. De pareja
2. Familiares
3. Ocupacional (trabajo, estudio)
4. Otros roles (deportivos, sociales hobbies, religioso, político, etc.).

0

Quedando el diagrama completado como se indica en la figura.

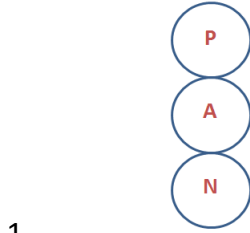
Los "10 Instrumentos" del Análisis Transaccional

Para nuestras actividades docentes y de aplicación para la modificación positiva de conductas en diversas áreas, vimos la necesidad de sistematizar los elementos básicos del A.T. en un esquema simple, gráfico y de fácil combinación con otras disciplinas humanísticas.

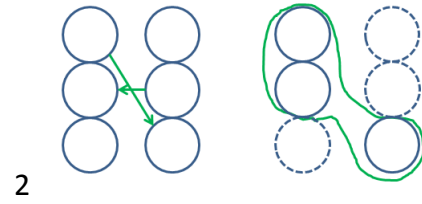
Para ello, reordenamos y agrupamos sus elementos básicos en grupos que denominamos "Instrumentos", ya que por su intermedio logramos los efectos buscados.

De un modo arbitrario, los clasificamos en 10, aunque podrían ser más.-

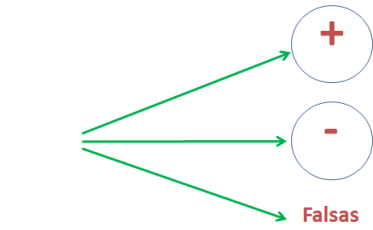
Análisis Estructural y Funcional



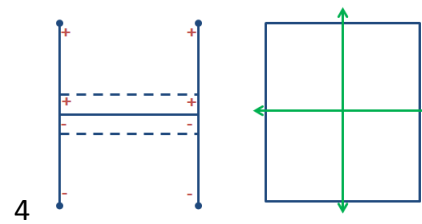
Análisis de las Transacciones, Simbiosis, Descalificación, Conductas no productivas



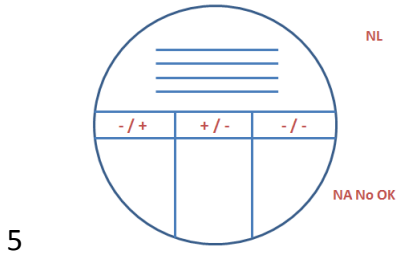
Caricias



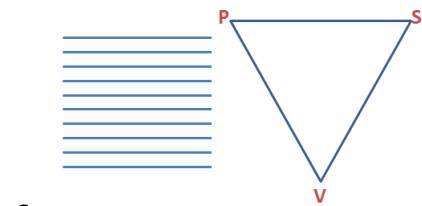
Posiciones Existenciales, OK Corral



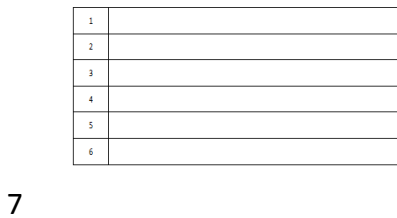
Emociones y Rebusques



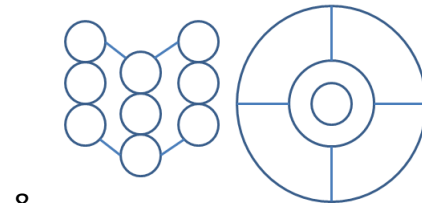
Análisis de los Juegos Triángulo Dramático



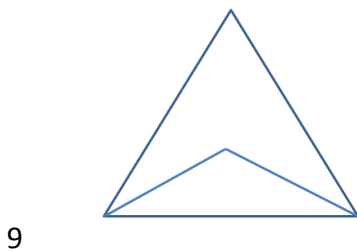
Estructuración del Tiempo



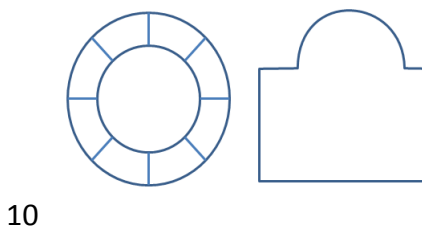
Análisis del Argumento y Metas de Vida



Miniargumento



Dinámica de Grupo



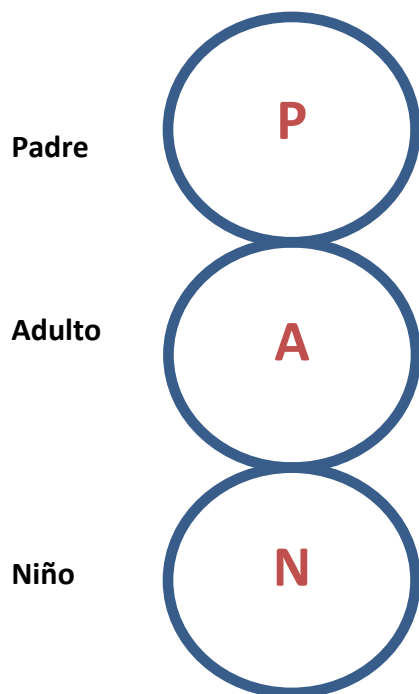
Primer Instrumento: Análisis Estructural y Funcional

El A.T. se basa en un modelo de personalidad novedoso, que vincula y permite diagramar los estímulos que recibe una persona con las respuestas que emite. Un "**modelo**" es una representación de la realidad, que tiene por objeto describir, explicar y predecir algún aspecto de la misma.

Berne observó que si nos mantenemos atentos a la conducta de una persona durante un cierto período, es posible detectar que la misma varía, en cuanto a expresión verbal, actitudes, emociones y acciones. Uno de sus pacientes, de profesión abogado, insistía en que a veces se sentía como un "niño pequeño", y que ese "niño" lo sentía vivo dentro de él. Otras veces, actuaba como un adulto. Berne decidió hablar directamente a ese "niño" dentro de su cliente, y que éste responda como tal. Esto produjo un cambio notable: el tono de la voz subió, su actitud se hizo infantil, el vocabulario se simplificó.

Su paciente estaba actuando y sintiendo realmente como un niño de 5 años. Como ese "niño" era parte del Yo total, Berne lo llamó "**estado del Yo Niño**"; y "**estado del Yo Adulto**" a la parte de la personalidad que funcionaba de acuerdo a la edad real de ese hombre. Más tarde, al observar que había una tercera categoría de comportamientos que no correspondían ni al **Niño** ni al **Adulto**, las calificó como "**estado del Yo Padre**". Y así nació el Análisis Transaccional.

Berne llamó a los estados del Yo "componentes estructurales de la personalidad". Los representó de la siguiente manera:



Utilizando mayúsculas para
diferenciarlos de las personas reales

Definió a cada uno de ellos como "un sistema de emociones y pensamientos, acompañado de un conjunto afín de patrones de conducta".

Analizaremos cada uno de estos estados del Yo

1. Estado del Yo Padre (Padre interno)

Cuando una persona actúa, habla o piensa como lo hicieron su padre, madre y otras figuras importantes de su infancia, está funcionando en su estado del Yo Padre (en inglés, Parent, cuya traducción más exacta es Progenitor). El Padre contiene y transmite los elementos culturales, las pautas sociales, morales y religiosas, las reglas de convivencia; **lo que se debe hacer...** el concepto **aprendido** de la vida.

2. Estado del Yo Adulto

Decimos que una persona está en su Adulto cuando funciona computando la realidad, procesándola y actuando en consecuencia. Le corresponden los juicios de realidad, el razonamiento lógico y el pensamiento racional: **lo que conviene hacer**, el concepto **razonado** de la vida. El Adulto comienza a formarse a los 2 años, y su desarrollo continúa toda la vida.

3. Estado del Yo Niño

Una persona está en su Niño cuando piensa, siente y actúa como en su niñez. En este estado del Yo residen las emociones, la intuición, creatividad y espontaneidad, lo biológico, el pensamiento mágico, "lo mejor y peor de cada uno de nosotros", **lo que nos gusta hacer...** el concepto **sentido** de la vida.

Podemos resumir en un cuadro general lo que transmite cada estado del Yo:

Estado del Yo	Transmite	A través de
Padre	Cultura, tradición moral, valores, prejuicios. Lo que hay que hacer	Juicios terminales sin justificación. Ordenes. Crítica, Protección, Educación.
Adulto	Ciencia, técnica, ética actualizada. Lo que conviene hacer.	Razonamiento, intercambio racional. Lenguaje científico.
Niño	La vida (lo biológico) el pensamiento mágico, los mensajes más importantes para el Argumento de Vida. Lo que gusta o no gusta hacer.	Mensajes verbales y no verbales cargados de emociones. Creación artística. Ejemplos de comportamiento, modelos.

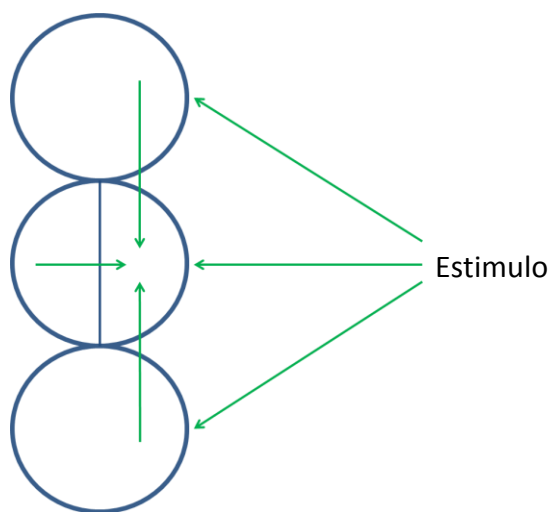
Un modelo ideal de respuesta adecuada al estímulo

De acuerdo a Berne y Harris, el Adulto posee una triple fuente de información, que proviene de:

1. Padre: Son las "grabaciones" que dejaron personas que sirvieron de "modelos", las normas, etc.
2. Niño: La intuición, experiencias infantiles, emociones.
3. De la propia fuente de información (Banco de Datos) validada por el Adulto.

Cuando llega un estímulo al Adulto, ya sea del exterior o del propio organismo, el Adulto puede evaluar este estímulo mediante una o más fuentes de información, y luego emitir la mejor respuesta posible.

En rigor, los tres estados del Yo funcionan como "computadoras", en el sentido más general (sistema automático de respuesta con una unidad de entrada —unidad (compuesta) central— unidad de salida). Pero solamente el Adulto es capaz de analizar científicamente, racionalmente, los datos disponibles, y prever de un modo realista las posibles consecuencias de cada decisión. Es, además, el único estado del Yo capaz de "reprogramar- se", o de actualizar permanentemente la información acumulada.



Indicamos el Modelo ideal de respuesta al estímulo. Este llega a las tres computadoras: Padre. Adulto, y Niño.

El Adulto, en contacto con el Padre y el Niño, decide la respuesta más adecuada al estímulo.

El Adulto es el único estado del Yo que realmente **piensa**. Las respuestas del Padre y del Niño son automáticas, fuera de tiempo (son repeticiones, grabaciones de respuestas del pasado). Cuando nuestro Niño da un puñetazo al televisor, que se descompuso, está repitiendo una conducta grabada en su infancia y no dando una respuesta que facilite que el televisor vuelva a funcionar. A pesar de eso, se puede sobrevivir aceptablemente decidiendo con el Padre o el Niño, pero estaremos muy lejos de actualizar nuestro potencial como personas. Y cuanto mayores y más rápidos sean los cambios a enfrentar, en peores condiciones estaremos si no usamos el Adulto.

Análisis Funcional de la personalidad

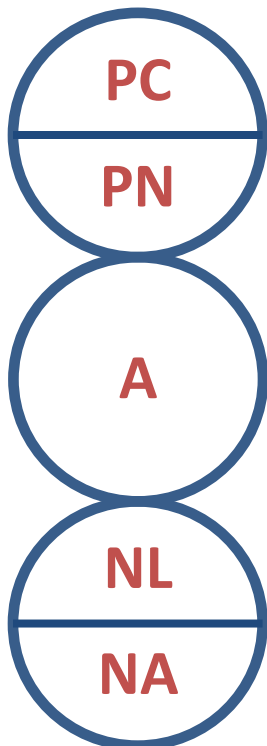
El análisis estructural que hemos visto, que se llama de primer orden, indica como están "construidos" los estados del Yo, su "anatomía", su relación con lo biológico, su desarrollo en el tiempo y los contenidos de información que lo integran.

Constituyen un modelo básico para la comprensión de algunos aspectos importantes de la teoría del Análisis Transaccional, como la formación y transmisión del Argumento de Vida, y para el trabajo con psicóticos. Pero en la práctica general interesa trabajar con un modelo verificable, que describa como **funciona** la personalidad y que permita observar sus diferentes partes. Este es el análisis funcional, que corresponde a conductas observables segundo a segundo. Estas pueden ser reconocidas por cinco signos:

1. Las palabras
2. El tono de voz
3. La expresión facial
4. Los gestos de los miembros (manos, brazos, hombros, pies, piernas)
5. La postura corporal (del tronco, actitud general)

Estos 5 signos de conducta pueden ser **congruentes** (coinciden entre sí) o **incongruentes** (alguno de ellos no concuerda con otro). Ejemplo de incongruencia: una persona se ríe — (expresión facial de alegría) — al contar — (palabras) — que su empresa quebró.

El diagrama del Análisis funcional considera cinco estados funcionales del Yo.



Padre Crítico (PC):

Conductas de firmeza, orden, protección. Tiene también manifestaciones negativas; prejuicios, desvalorización, autoritarismo.

Padre Nutritivo (PN):

Comportamientos afectivos, nutricios ayuda y permiso para vivir, disfrutar y crecer. El aspecto negativo es la sobreprotección.

Adulto (A):

Posee múltiples funciones, siendo las más elevadas las del pensamiento abstracto y toma de decisiones Otras de menor nivel son puramente musculares, como el realizar operaciones simples de rutina en una línea de montaje, poner sellos, etc.

Niño Libre (NL):

Manifiesta emociones auténticas, espontaneidad, creatividad. En lo negativo es egoísta, grosero.

Niño Adaptado (NA):

En lo adecuado, responde automáticamente en forma disciplinada y respetuosa. En lo negativo, se manifiesta como Sumiso (retraído, desvalorizado, confuso) o bien Rebelde (desafiante, hostil, opositor)

El Adulto no es diferenciable como positivo (OK) o negativo (NO OK) funcionalmente. Sí lo es por el **contenido** de sus acciones; p. ej.: al planificar un robo o una estafa. También puede actuar como un robot, bajo el control del Padre o del Niño, en vez de auto-programarse.

Diagnóstico de los estados del Yo:

El diagnóstico de cuál estado del Yo aparece en un momento dado, es cualitativo, y se realiza en 4 niveles.

1. Conductual
2. Social
3. Histórico
4. Fenomenológico

- **Diagnóstico conductual:** ya señalamos que los signos de conducta son las palabras, tono de voz, expresión facial, gestos y postura del cuerpo. Un cuadro de correlación que indica diagnóstico conductual de estados del Yo puede verse en la página que sigue. En él se ha indicado también la "actitud".

Para mayor detalle, las palabras y frases típicas del Padre contienen juicios, slogans y frases hechas: *"Todo tiempo pasado fue mejor", "La vida es una lucha", "Sin esfuerzo nada vale", "Todas las mujeres (hombres) son iguales"*

Las del Adulto, claras, concisas y definidas: "Adecuadamente... Es conveniente que... La temperatura es de..."

Las del Niño expresan deseos y emociones: *"Quiero... No me gusta... ¡Qué lindo!... Uff"*

En cuanto a la ropa, al Padre corresponde lo convencional: los uniformes, lo que se "debe usar", cadenas de oro, etc. El adulto usa ropa cómoda, práctica, adecuada a la situación. El Niño, lo que le gusta (Niño Libre), o lo que se usa (Niño Adaptado). Este último puede estar demasiado abrigado o desabrigado.

- **Diagnóstico social:** se logra observando el efecto que el sujeto produce sobre los demás. Berne lo llamo **operacional**, por operar sobre el ambiente. El que usa el Padre Crítico despierta Niños Adaptados, y el que usa Padre Nutritivo, Niños Libres. Inversamente, si ante una persona uno se siente inclinado a usar el Padre Nutritivo, aquélla estará usando su Niño Sumiso o Libre. Si tendemos a emplear nuestro Adulto, el otro estará probablemente también en su Adulto. Averiguando qué estados del Yo emplean la mayor parte del tiempo los allegados a una persona, sabremos qué estados del Yo usa ésta

Un empresario se queja de que sus subordinados no rendían como él esperaba, que se equivocaban, y que no terminaban las tareas en el plazo fijado. Dependían demasiado de él, y temían tomar decisiones.

¿Cuál es el estado del Yo que usaba la mayor parte del tiempo ese empresario?

- **Diagnóstico histórico:** se obtiene investigando el pasado, con preguntas como:
Para el Niño: "*¿Cuándo sintió/hizo Ud. algo parecido, especialmente en la infancia?*"
Para el Padre: "*¿Qué familiar o allegado suyo hacía eso durante la infancia de Ud.?*"
- **Diagnóstico fenomenológico:** se refiere a la experiencia interna, cuando una persona examina sus propios estados del Yo y revive en emociones, sensaciones y pensamientos la "grabación" de una cinta que está depositada en su Padre p su Niño. Puede utilizarse técnicas de Gestalt, volviendo atrás en el tiempo y reviviendo en el aquí y ahora la escena que corresponde al estado del Yo en juego; "*Ahora siento un nudo en el estómago...*" (Niño Sumiso).

Cuadro Diagnostico Conductual de Estados del Yo

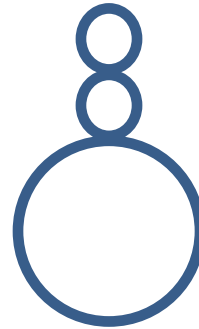
	PALABRAS	TONO DE VOZ	EXPRESIÓN FACIAL	GESTOS	POSTURA CORPORAL	ACTITUD GENERAL
PADRE CRITICO	Deberías Tienes que Ridículo	Critico Cortante Burlón	Ceño Fruncido Comisuras de labios hacia abajo	Dedo acusador Brazos cruzados Puños en caderas	Tronco recto	Moralista Autoritaria Mira desde lo alto
PADRE NUTRITIVO	Tu puedes Te quiero Eres Capaz	Cariñoso Cordial Cálido	Sonriente Comprensiva Comisura hacia arriba	Brazos abiertos Brazos que rodean	Tronco arqueado hacia otros	Comprensiva Solicita
ADULTO	Correcto ¿Por qué? Sustantivo en general	Uniforme Modulado	Serena Alerta Centrada Labios horizontales	Mano sostiene mentón Dedo hacia arriba	Erguido natural Inclinado sobre objetos	Atenta Activa
NIÑO LIBRE	¡Ay! ¡Uf! Quiero No quiero	Fuerte Inocente Enérgico	Expresiva Espontánea	Desinhibidos Piernas separadas	Libre Estirado Relajado En el suelo	Curiosa Cambiante Emocional
NIÑO ADAPTADO	Por favor Voy a tratar No puedo Tendría que	Plañidero Sumiso Llorón Desafiante (Rebelde)	Temerosa Huidiza Rabiosa	Se tapa Se retuerce las manos Aprieta los puños	Contraído Encorvado Sacando pecho	Avergonzada Retraída Exigente Desafiante

El Egograma

Es una representación gráfica de los estados del Yo actuados por una persona en un lapso dado. Una forma de hacerlo, ya presentado por Berne, es dibujar círculos de diferentes tamaños, de acuerdo al tiempo que funciona cada estado del Yo.



Un predicador

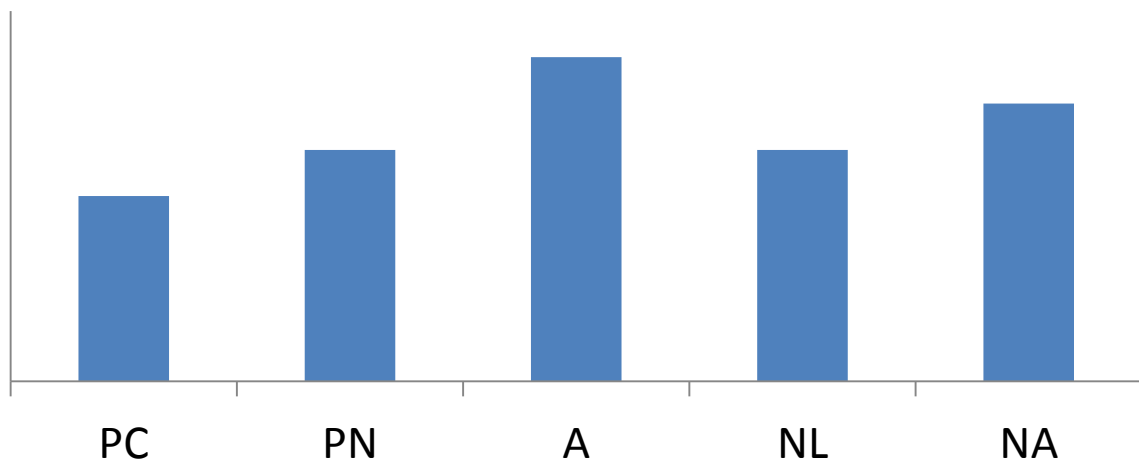


Un glotón

Otra forma, propuesta por Dusay, es mediante un gráfico de barras. Aunque en su artículo original Dusay propuso representar intuitivamente una combinación del **tiempo** que funciona cada estado del Yo y la **energía** que movilizan, un mínimo de rigor científico nos exige medir solamente el tiempo, ya que;

1. La energía no es observable ni medible.
2. No pueden representarse dos variables no homogéneas en un mismo eje.

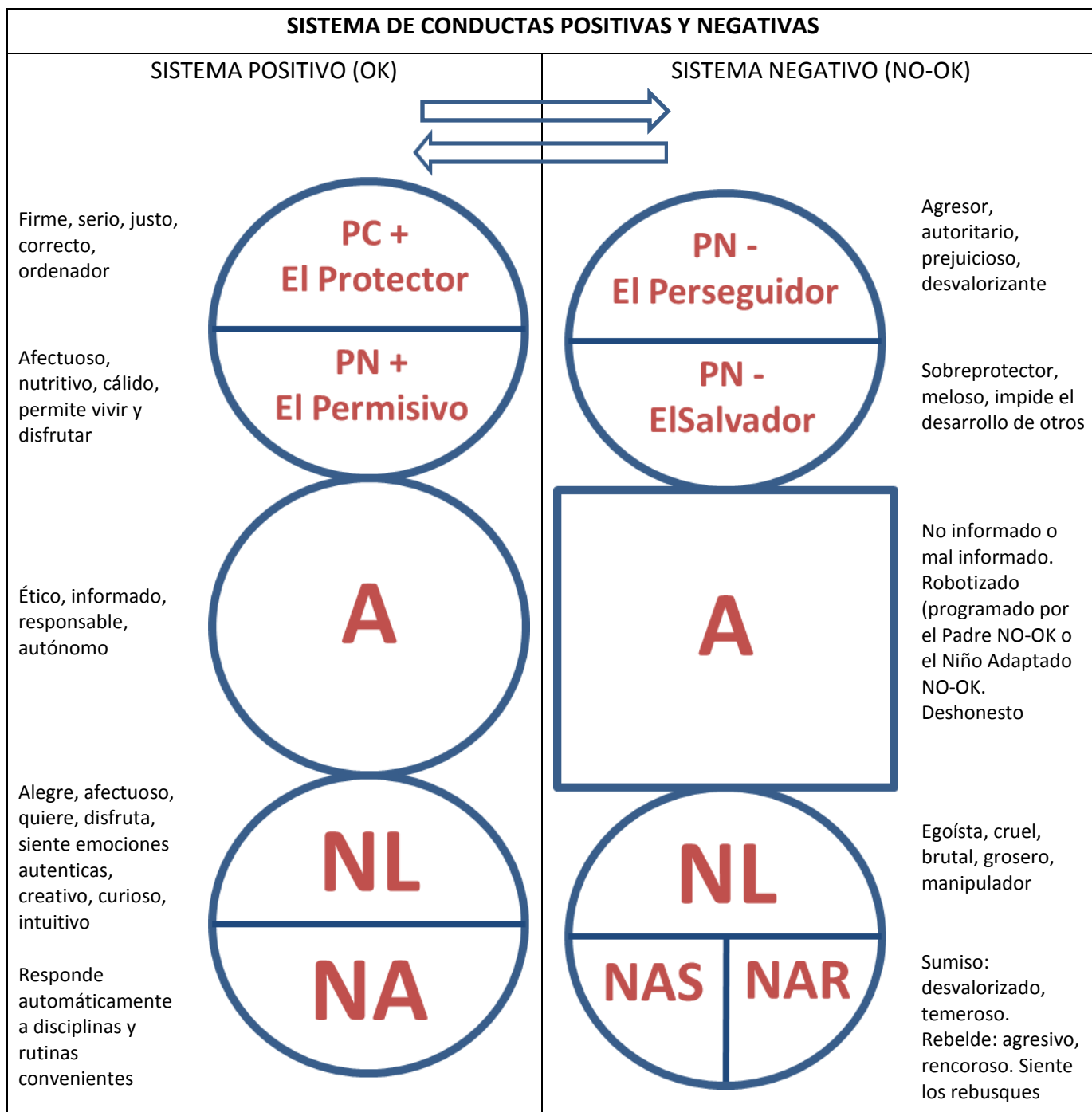
De modo que en los "**egogramas**", las ordenadas (altura de barras) representa en nuestro criterio el tiempo que observamos o consideramos que dura la acción de cada estado del Yo **funcional**.



En este egograma simple, sólo representamos los 5 estados funcionales del Yo, "mezclando" los aspectos negativos y positivos de los estados del YO No hacen falta determinaciones exactas; se dibuja intuitivamente.

Sistemas de conductas OK y NO OK

Cada persona en cada momento puede elegir entre utilizar aspectos positivos o negativos de cada Estado del Yo, de acuerdo a lo que vimos en el diagrama funcional de su personalidad.



El concepto de OKNESS (adecuación)

Este es uno de los conceptos más importantes del A.T., fundamental en cualquier campo de aplicación. No hemos aún encontrado una palabra apropiada en español o portugués para su traducción. Mantendremos por ello el vocablo norteamericano.

Decimos que una persona esta "en Okness" cuando funciona en el sistema positivo (OK) de conducta, usando los estados del Yo: Padre Crítico, Padre Nutritivo, Adulto, Niño Libre y Niño Adaptado OK, y en forma adecuada a los estímulos que recibe. Por ejemplo, aunque el Adulto se use en forma OK y ética, no es adecuado emplearlo en una fiesta (donde corresponde el Niño Libre), ni para dar el pésame (que requiere el Padre Nutritivo).

En cambio, **siempre** que se use un estado del Yo NO OK (lado derecho del cuadro) se está en el sistema de NO Okness, ya que esos estados del Yo, Padre Crítico, Padre Nutritivo, Adulto, Niño Libre y Niño Adaptado NO OK nunca pueden ser adecuados.

El grado de Okness puede ser medido observando las conductas, expresándose en términos de porcentaje, por ej.: "Ella estuvo el 60% del tiempo de la reunión en Okness" (usó estados del Yo OK y en forma apropiada a los estímulos que iban surgiendo). Significa que ella pudo haber alternado su Adulto (definiendo los objetivos de la reunión), con el Padre Nutritivo (apoyando a alguien que no se atrevía a manifestarse), haciendo un chiste con el Niño Libre cuando subió la tensión, volviendo a emplear en Adulto para retomar el tema, etc.

El equilibrio con el ambiente que nos rodea es inestable. Podemos mantenernos en nuestro sistema OK ante un determinado número de estímulos. Pero existen algunos que nos "invitan" muy fuertemente a "entrar en nuestra patología", ya que enganchan con mayor facilidad algún programa interno y estados del Yo NO OK nuestros, y que fueron activados y reforzados miles de veces en nuestra infancia.

Esta dificultad puede resolverse de varios modos:

1. Cambiando los estímulos y refuerzos del ambiente (modelo conductista)
2. Cambiando internamente a nuestro Padre-Adulto-Niño (modelo mentalista, de redecisión, humanista).

Lo ideal es una combinación de ambos, que además se encuentran en interacción.

El crecimiento personal puede ser definido como un incremento del grado de Okness, ampliando el campo de situaciones que podemos computar racionalmente, y ante las cuales damos respuestas adecuadas. El crecimiento de una persona nunca termina, ya que siempre podemos ampliar nuestro campo de acción, haciendo cosas nuevas, creativas y disfrutándolas.

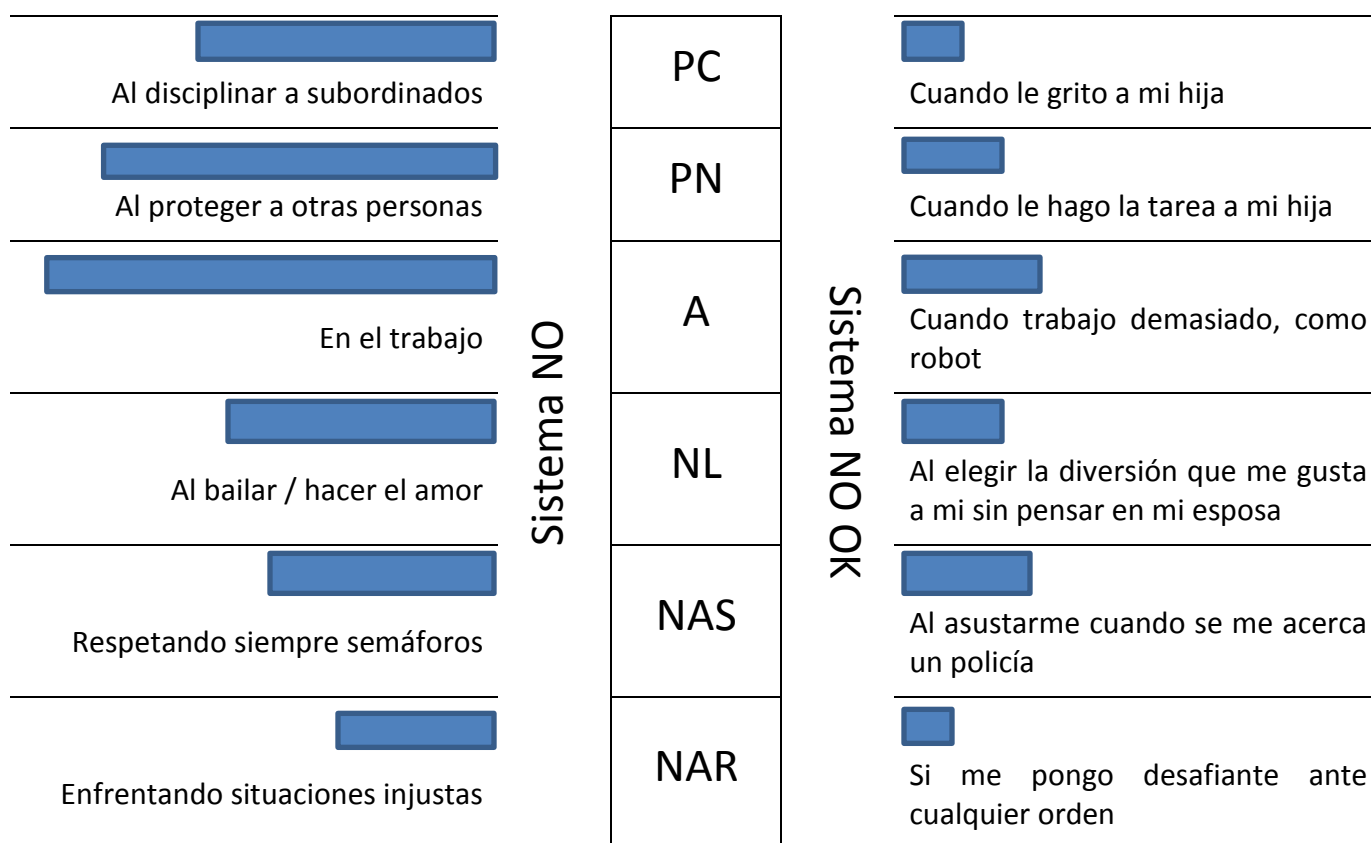
Además, una persona con alto grado de Okness es una invitación permanente para que otras personas entren en su propio Okness. Diríamos que "está en lo justo, es muy agradable, siempre da en

el clavo", etc. En cambio, aquellos que tienen un elevado NO Okness son individuos tóxicos, que invitan al NO Okness (a estar mal; enojado, confuso, desarrollar úlceras, etc.).

Recalquemos que nadie pone o hace estar mal a otro, sino que sólo lo invita a estar mal. Uno puede decidir si acepta o si rechaza esa invitación.

El Egograma completo

Para mayor exactitud, cuando ésta es requerida, puede trazarse un egograma funcional OK y NO OK, separando inclusive Niño Adaptado y Niño Rebelde. Lo trazamos horizontalmente para mantener la diagramación del sistema OK y NO OK de conductas, y para poder describir sobre cada línea del egograma conductas OK y NO OK que correspondan.



Diálogos Internos

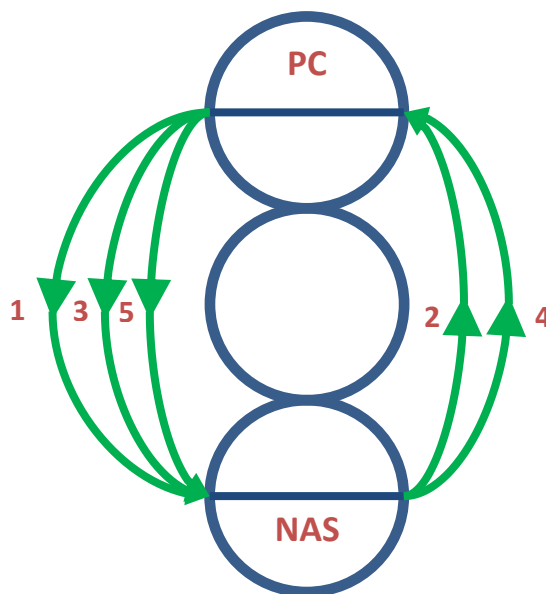
Son circuitos no conscientes, que establecen comunicación entre los estados del Yo, sin llegar a un nivel de captación por parte del Adulto. Pueden repetirse miles de veces por día, inclusive en el sueño, y pueden ser de tipo OK o NO OK. Mediante los diálogos internos nos "damos manija" solos,

asustándonos, alienándonos, enojándonos, etc., del mismo modo en que algún familiar o conocido lo hizo, con nosotros, en nuestra infancia.

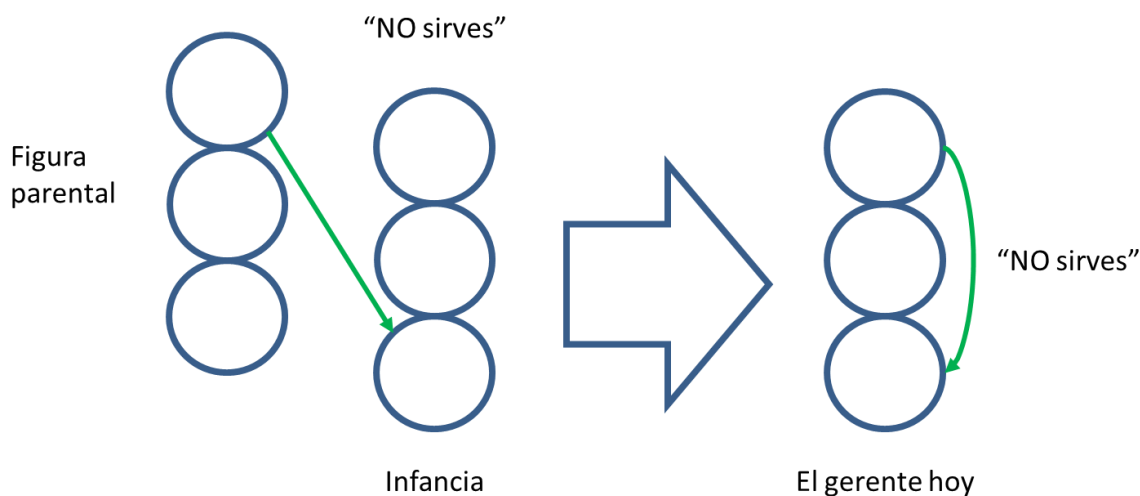
Un ejemplo común es el de aquellas personas que luego de tomar determinadas decisiones reciben mensajes interiores que cuestionan su acción. Supongamos un gerente que hoy envió un informe sobre una delicada cuestión al directorio. Se despierta a las 2 de la mañana, pensando que el informe estuvo mal hecho, o que pudo hacerlo mejor. Si bien no hay hechos objetivos que justifiquen su cuestionamiento, él lo siente como válido, y piensa en las consecuencias de su acto. ¿Lo echarán? ¡Seguro que sí!, responde él mismo.

Podemos representar estos diálogos en un diagrama transaccional:

1. PC —NA "Hiciste mal tu trabajo"
2. NA —PC "¿Te parece? ¿Qué me pasará ahora? "
3. PC —NA "Seguramente te echarán"
4. NA —PC "¿Qué puedo hacer para evitarlo?"
5. PC —NA "Nada, ¡Eres siempre el mismo inútil!"

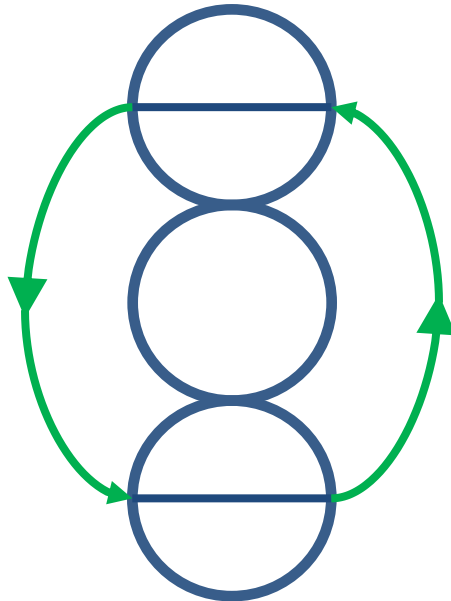


El origen de esta situación es un Padre Crítico NO OK externo, que actuó en la infancia, y que grabó sus mensajes en el Padre Interno del gerente:



Un circuito similar puede producirse con el Padre. Nutricio NO OK. Aquí los mensajes son del tipo: "Pobrecito... eso te pasó porque no estuve yo para ayudarte"

Se representarían de la siguiente forma:



Existen también diálogos internos OK, donde actúan el Padre Crítico OK, o el Padre Nutritivo OK, que protegen o dan permisos al Niño Libre.

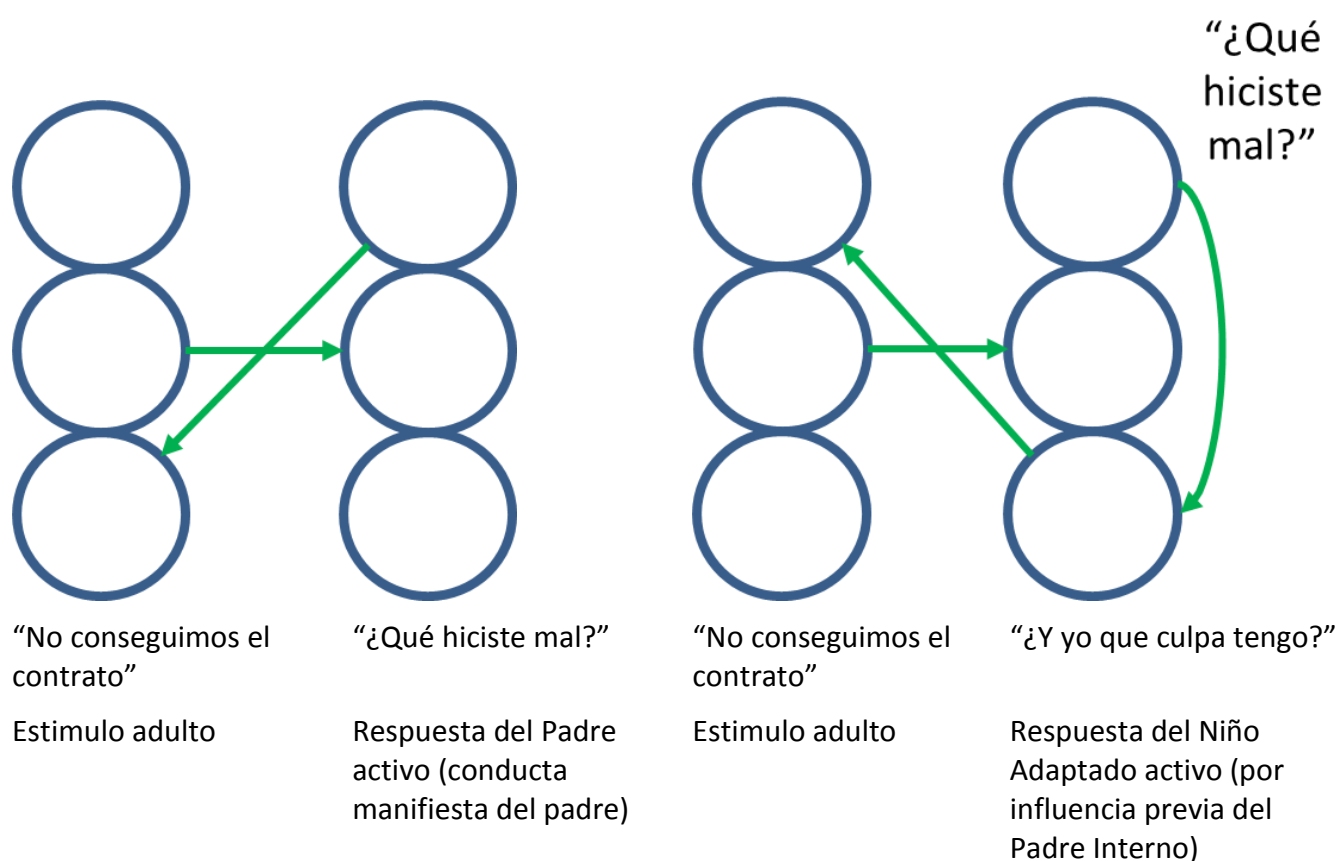
Influencia interna versus conducta manifiesta

La información de que disponemos hasta ahora, no sólo nos capacita para observar científicamente nuestra conducta o la ajena, mediante las palabras, tono de voz, expresión facial, gestos y posturas del cuerpo, y clasificarla en Padre Crítico, Padre Nutritivo, Adulto, Niño Libre y Niño Adaptado, sino así también deducir qué pasa "dentro de la cabeza" de otras personas, con alto grado de exactitud. Esto es posible al observar la conducta manifiesta de estados activos del Yo, e imaginarnos que comunicación interna habrá tenido lugar antes en esa persona.

Por ejemplo, si ante una falta de salud, alguien empieza a enojarse y su rabia crece hasta que termina gritando e insultando, queda bien claro que el Padre interno está incitando al Niño Rebelde.

En el caso del Padre, es fácil separar al Padre **activo** (conducta manifiesta), de la **influencia** parental (mensajes que da internamente al Niño), y que se manifiestan a través del Niño Adaptado activo.

Ejemplo:



Información avanzada complementaria.

Análisis Estructural de segundo orden del Niño

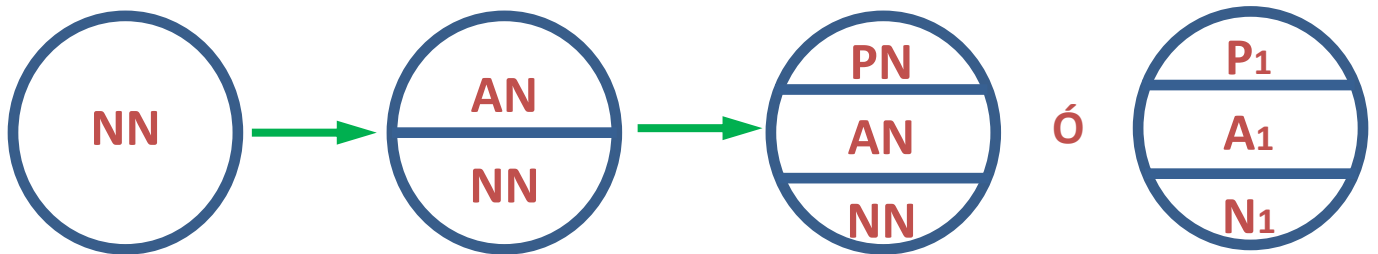
En los 8 años que tarda en formarse, el Niño comienza siendo un bebé, que funciona como un ser biológico, con emociones auténticas y sensaciones corporales, viscerales. Esta parte inicial del Niño se llama el **Niño del Niño** o Niño 1 y es el primero en aparecer (al modelo estructural de primer orden P-A-N le correspondería Padre 2, Adulto 2 y Niño 2).

Poco a poco comienza a desarrollarse un proceso de pensamiento, en este caso de tipo "mágico", no lógico, que capta totalidades y percibe sutiles modificaciones en el tono de voz, gestos y postura corporal de las personas. Este tipo de pensamiento está muy ligado a la intuición, la curiosidad y la creatividad artística y científica. Todas estas actividades pertenecen al Adulto del Niño o Adulto 1, también llamado por Berne el Pequeño Profesor de Psicología, por su impresionante percepción. El **Adulto del Niño** se desarrolla desde los primeros meses hasta los 2 años, época en la maduración neurológica cerebral que posibilita la aparición del Adulto 2, con su pensamiento lógico.

La última porción del Niño en aparecer es el Padre del Niño o Padre 1, que contiene grabaciones de los mensajes de las figuras parentales de la infancia. Esta parte se forma a expensas de

modificaciones del Niño del Niño, que se va ajustando a las condiciones de su ambiente para sobrevivir. Contiene los múltiples "no, no" que un chico pequeño escucha u observa, algunos adecuados para su bienestar, otros irracionales, arbitrarios.

Esquema de la evolución estructural del Niño



Segundo Instrumento:

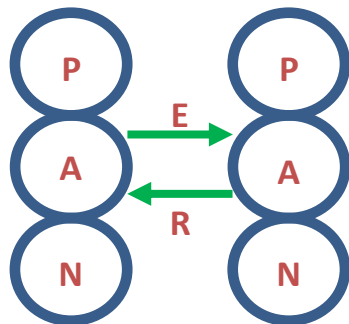
Análisis de las Transacciones

Las transacciones son intercambios de estímulos y respuestas entre estados específicos del Yo de diferentes personas.

Se llaman transacciones porque existe una acción (estímulo) y una reacción (respuesta). No habiendo respuesta, no existe transacción. La falta de

Diagrama Estructural y Análisis de las Transacciones

Para representar las transacciones pueden dibujarse esquemas de personalidad estructurales de primer orden (sólo Padre, Adulto y Niño) o funcionales (Padre Crítico, Padre Nutritivo, Adulto, Niño Libre, Niño Adaptado).



El esquema de primer orden se usa generalmente para cursos introductorios, elementales.

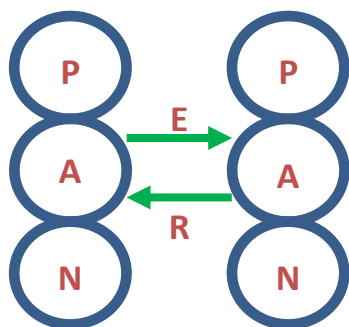
E = Estimulo
R = Respuesta

Transacciones Complementarias

Son aquéllas en las que la respuesta vuelve del estado del Yo que recibió el estímulo, al estado del Yo que lo emitió. Sólo interviene un estado del Yo por persona.

Primera Regla de Comunicación: Si las transacciones son complementarias, la comunicación continúa indefinidamente, hasta cumplir su objeto.

Ejemplo de transacción complementaria:

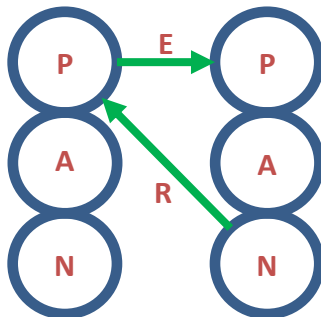


Estimulo (E): “¿Cuánto vale este modelo?”
Respuesta (R): “X\$”

Transacciones Cruzadas

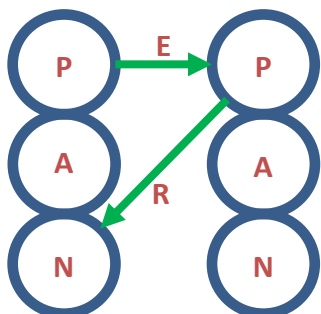
Son aquéllas en las cuales la respuesta no regresa del receptor al emisor. Se dan así tres posibilidades de cruces:

1. La respuesta vuelve al estado del Yo emisor, pero desde un estado del Yo diferente al receptor. Intervienen tres estados del Yo.



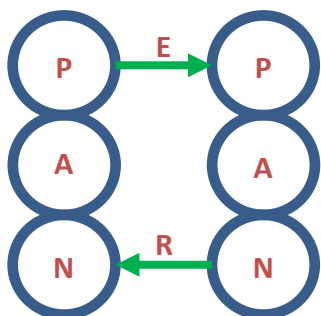
E: "Veamos si los chicos Necesitan algo".
R: "¿Estás diciendo que soy un mal padre?"

2. La respuesta vuelve del estado del Yo que recibió el estímulo, pero a un estado del Yo distinto del emisor. Intervienen tres estados del Yo.



E: "Vamos a ver si los chicos necesitan algo"
R: "Sólo piensas en los chicos"

3. La respuesta procede de un estado del Yo distinto al receptor, y, no vuelve al estado del Yo emisor.



E: "Vamos a ver si los chicos necesitan algo"
R: "Mejor hagamos el amor"

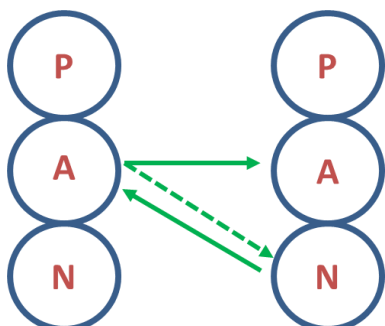
Nota: Intervienen en total cuatro estados del Yo.

Segunda Regla de Comunicación: En las transacciones cruzadas, la comunicación se interrumpe. (Se corta, o bien, sigue otro rumbo o tema).

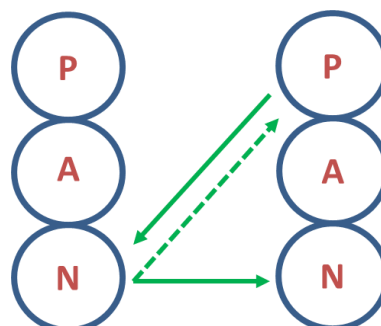
Transacciones Ulteriores (Ocultas)

Son aquéllas en cuyo estímulo y/o respuesta interviene simultáneamente más de un estado del Yo.

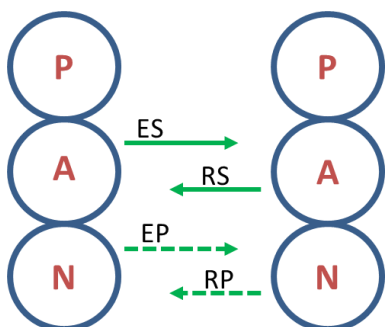
Implican "mensajes dobles": uno de ellos **social** (evidente, aparente, aceptable, plausible), y otro **psicológico** (oculto, sutil, menos perceptible, a veces deshonesto), generalmente transmitido en forma no-verbal. Como es difícil atender a dos estímulos al mismo tiempo, el estímulo social distrae al Adulto pero el Niño o el Padre quedan influidos por el estímulo psicológico, que si no llega a la conciencia del Adulto no puede ser enfrentado del modo más conveniente



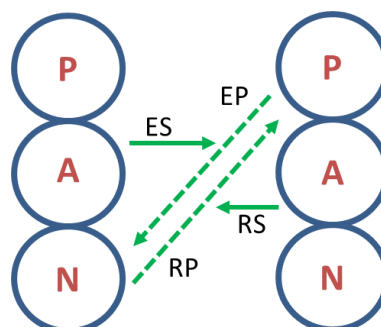
E: A-A (social): "Este coche puede resultar demasiado rápido para usted"
 E: A-N (psic.): "A que no puede manejarlo"
 R: N-A: "Lo compro"



E: N-N (social): "Qué rico parece tu sándwich"
 E: N-P (psic.): "Mira que hambre tengo, dame un poco"
 R: P-N: "Toma la mitad"



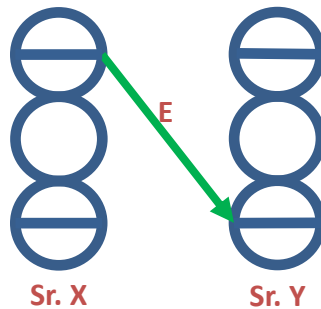
E.S.: A-A (impaciente) "Creo que ya hemos terminado este asunto"
 E.P.: N-N "Ya estoy cansado de usted"
 R.S.: A-A "Faltan algunos detalles"
 R.P.: N-N: "No me deje solo aún"
 Esta es una transacción Doble.



E.S.: A-A (apesadumbrado): "Volví a equivocarme"
 E.P.: N-P "Mire que inútil soy"
 R.S.: A-A: "Si, ya lo veo"
 R.P.: P-N: "Usted es bien inútil"
 Esta es una transacción Doble, Cruzada.

Opciones: Ante un estímulo dado, siempre existe una respuesta óptima, disponiéndose por lo menos de 5 estados del Yo para darla. Además, cada uno de los cuales puede variar los contenidos de sus mensajes.

Ejemplos:



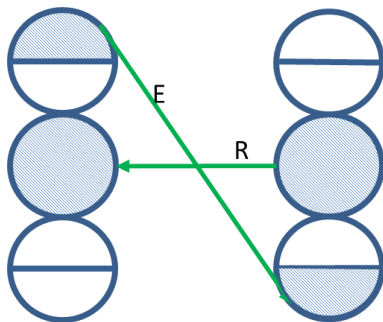
E: PC - NS: "Ud. es un inservible"

Si el Sr. Y hasta ahora estuvo cerrado, creyendo que su única opción (como lo fue en su infancia, tal vez), es responder con N Sumiso a P Crítico, puede ahora decidir entre varias opciones nuevas. Si X fuera su jefe, convendría la Adulto-'Adulto:

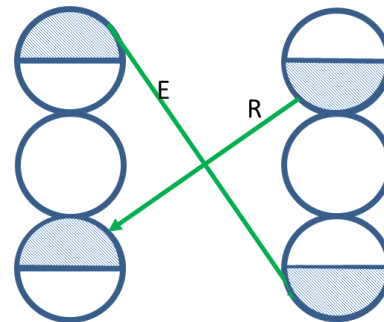
R: A - A: "Eso es muy fuerte ¿En qué se basa para decirlo?"

Si X fuera su esposa, probablemente convendría algo más afectivo, como cruzar con Padre Nutritivo:

R: PN-NL: "¿Tuviste un mal día hoy, querida?"

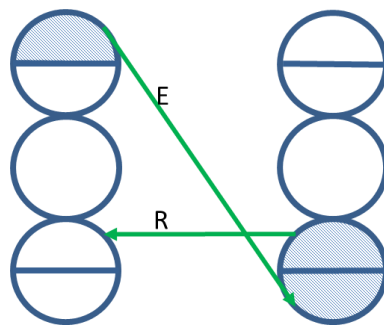


E: PC-NS: "Ud. es un inservible"
R: A-A: "Eso es fuerte... etc."



E: PC-NS: "Ud. es un inservible"
R: PN-NL: "¿Tuviste un mal día, querida."

O bien:

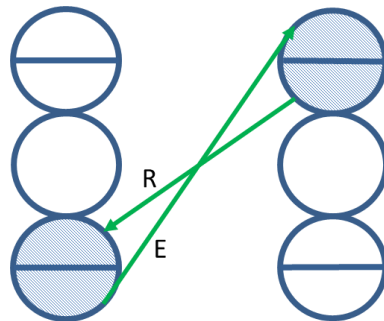


E: PC-NS: "Eres un inservible"

R: NL-NL: "Cuando te enojas, te ves muy bonita"

A su vez, la respuesta de X puede ser analizada, y elegir la mejor opción ante ella. Lo importante es "desengancharse" uno mismo. Un excelente cruce para el estímulo Niño Rebelde - Padre Crítico es protección, usando el Padre Nutritivo. En general el Niño Rebelde ha sufrido más que el Sumiso, y casi siempre oculta tristeza y afecto detrás de su aparente rabia. El Padre Nutritivo puede dar un "permiso" para experimentar esas emociones. Tal vez al comienzo el Niño Rebelde se resista, pero luego suele ceder y es patético ver al Niño Libre indefenso que aparece en su lugar.

Nótese que la respuesta más frecuente sería complementaria desde Padre Crítico, pretendiendo obligar a la obediencia, o criticando por insolente, etc. Es fundamental "ver detrás" de los estados NO-OK la parte OK oculta de cada persona, y dirigirnos sólo a éste, "apuntando" allí nuestros mensajes.



E: NR-PC: "No voy a hacer nada de lo que tú me ordenas"

R: PN-NL: "Comprendo que fui rígido contigo y que eso te dolió" "No lo haré más, te quiero"

En Resumen:

Cualquier invitación a "Estar bien" o a "Estar mal" puede ser aceptada o rechazada en cada instante, de acuerdo con nuestras decisiones internas. Esto nos hace responsables de nuestra propia conducta, pero no por ello responsables de la conducta ajena (excepto en el caso de individuos enfermos físicamente, impedidos, o de niños pequeños, y aún esto dentro de ciertos límites). Si una compañera de trabajo decide sentirse mal todo el día porque nos olvidamos de felicitarla por su cumpleaños, ella es responsable de eso y nosotros del olvido.

Toda sociedad posee patología, en mayor o menor grado. Aun para un miembro muy sano y estable, le va a ser difícil conservar su OKness a menos que logre rodearse de un círculo íntimo positivo, que no acepte valores irracionales. Al mismo tiempo es ético difundir los valores humanísticos que hacen a la ideología básica del Análisis Transaccional, en las diferentes instituciones.

El Análisis Transaccional cree en la capacidad innata del hombre para pensar y decidir su propio destino. No fue creado para "ajustar" al individuo a pautas sociales si éstas son malsanas.

El Adulto autónomo acepta lo positivo y adecuado a sus auténticas necesidades del orden social y rechaza lo deshonesto e inadecuado, todo ello desde la Posición Existencial "Yo estoy bien, tú estas bien". Actúa para mejorar las cosas, en vez de quejarse, culpar a otros, o explicar largamente por qué no puede hacer nada. Responde racionalmente a la pregunta: "¿Ante este problema real, qué puede hacer para mejorar la situación?" "¿Cuál es la mejor respuesta o decisión posible?" "¿Cuál es su objetivo real?".

Si el consultor/terapeuta, padre de familia o gerente está OK, invita desde su rol de líder a "estar OK" a la gente bajo su influencia. Pero si él (ella) no está OK, es difícil que sus seguidores o grupo puedan durar mucho tiempo OK. En este caso arruinará o perderá a los integrantes más valiosos del grupo, que

Circuitos NO OK

Cuando una persona está en NO OKness, siempre estará funcionando en alguno de los tres siguientes circuitos:

- Circuito Perseguidor** 1) PC NO OK ----- NAS NO OK (N Sumiso)
2) PC NO OK ----- NAR NO OK (N Rebelde)
- Circuito Salvador** 3) PN NO OK ----- NAS NO OK (N Sumiso)

Simbiosis y Síndrome de Pasividad

Conductas no productivas:

Desde que el estado de OKness corresponde a respuestas adecuadas dentro del sistema OK, es interesante analizar qué ocurre con las respuestas no adecuadas a los estímulos. Un enfoque a este problema de las transacciones lo ha dado el equipo de J. Schiff. Sus trabajos se han desarrollado principalmente en el campo de las psicosis, (trastornos mentales graves), pero sus conclusiones son aplicables a otros campos, habiendo observado en estos casos 4 tipos de conductas "pasivas" o No productivas.

Conductas No productivas:

1. No hacer nada: No hay respuesta observable al estímulo.

2. Sobreadaptación: la respuesta es en función de las supuestas necesidades de los demás, sin considerar las necesidades propias.
3. Agitación: La respuesta es lanzarse hacia actividades repetitivas no dirigidas a la meta.
4. Incapacidad y violencia: Es una descarga importante de energía hecha durante un estado de conducta improductiva.

Ejemplo:

Estímulo: al despertarse, Juan ve que su despertador eléctrico está parado. No sabe que hora es, y teme que si ya son las 6 de la mañana llegará tarde al trabajo.

No hacer nada: Juan queda paralizado mirando el reloj, luego vuelve a dormirse.

"Sobreadaptación": Juan se viste inmediatamente para ir al trabajo (no busca otro reloj para ver qué hora es).

"Agitación": se levanta, y empieza a caminar por toda la habitación.

"Incapacidad o violencia": siente un fuerte dolor de cabeza, y se mete enfermo, en su cama nuevamente, o bien, toma el despertador, y lo estrella contra el suelo.

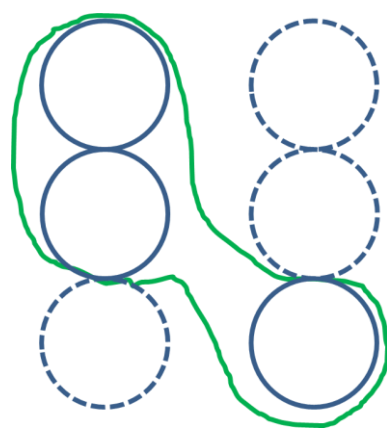
Ninguna de las cuatro resuelve el problema presente. Aunque Schiff las llamó "pasivas", por observarlas en pacientes psicóticos negativistas, creemos más correcto denominarlas "No productivas", porque a excepción de la primera (No hacer nada), existe actividad en las tres restantes, aunque no sea operativa para solucionar el problema.

Las conductas no productivas provienen de una dependencia infantil no resuelta, llamada Simbiosis,

Simbiosis

La Simbiosis (J. Schiff, 1971) se da entre dos personas, cuando las mismas se comportan como si fueran una sola persona completa. Es una relación de dependencias, determinada porque ambas personas que la integran no consideran la opción de ser personas completas en sí mismas.

La simbiosis es una condición normal del bebé durante sus primeros meses de vida. Necesita del Padre y el Adulto de la madre para poder ser alimentado, estimulado y protegido.



Estados del Yo aun no desarrollados

Madre Bebe

Esta es una simbiosis natural, necesaria para la supervivencia del Niño. En esta simbiosis de primer grado o primaria, la madre renuncia temporariamente a usar su Niño, para cuidar y proteger a sus hijos. Estos, en su crecimiento, van incorporando Adulto y Padre de sus progenitores, y desarrollan estructuras adultas y parentales propias. Más tarde incorporarán nuevas influencias: maestros, compañeros de escuela. Esta simbiosis normal termina cuando los hijos tienen ya suficiente Adulto y Padre propios, lo que suele ocurrir al fin de la adolescencia.

Existe también una simbiosis secundaria, o de segundo orden. Aquí la madre demanda protección de su hijo, mientras éste es todavía pequeño.

Estas demandas de protección pueden ser hechas antes de que el niño maneje el lenguaje (una madre puede pensar en su hijo en términos de "protección" durante el embarazo, o aún antes), a través de la comunicación física que la madre tiene con él. El niño siente así que para sobrevivir tiene que satisfacer las necesidades de su madre.

Descalificación

La descalificación es un mecanismo interno por el cual las personas minimizan o ignoran ciertos aspectos de la realidad (de ellos mismos, de otros, del mundo).

Ejemplo:

La persona que está usando el Niño en la simbiosis, descalifica su Padre y su Adulto, y el Niño de la otra persona de la simbiosis.

Una persona que se bloquea frente a un problema simple, está descalificando su propia capacidad de pensar.

Existen 4 modos de descalificar ante un estímulo (problema, opción):

1. **Descalificar (negar) la existencia del estímulo.** A mi hijo le duele mucho el estomago, pero no atiendo sus quejas.

2. **Descalificar la importancia o significado.** "No tiene importancia, se te va a pasar solo, descansa"
3. **Descalificar la solubilidad.** "Estos dolores nada los detiene, tendrás que aguantar"
4. **Descalificar la capacidad, propia o ajena, para resolver el problema.** "No sé que hacer", mientras me retuerzo las manos, en vez de llamar a un médico (descalifico mi propia capacidad). O bien: "No conozco ningún médico que sirva para nada" (descalifico la capacidad ajena).

Como lo mencionamos más arriba, las 4 formas son aplicables no sólo a la descalificación de un estímulo, sino también de un problema dado, o de una opción.

Tercer Instrumento:

Caricias

Numerosas experiencias han demostrado que la estimulación entre seres vivos es absolutamente necesaria para la supervivencia. Un adulto, sometido a privación de estímulos bajo condiciones controladas, comienza a tener alucinaciones entre las 24 y 48 horas. Se "autoestimula" para mantener su equilibrio.

Spitz (1945) observó en niños pequeños que la privación de contacto físico durante períodos largos tenía mucha influencia en su crecimiento y salud. En algunos casos esta privación puede llevar a la muerte. Surge claramente que existe un "hambre de estímulos". Para el recién nacido, la estrecha intimidad con la madre cubre la "cuota" de estimulación del primer período de su vida. A través del tiempo, el niño deberá relacionarse con su medio para sustituir aquellos primeros estímulos por otros aceptables socialmente, ya que las fuerzas culturales se oponen al mantenimiento de la intimidad al estilo infantil.

Definimos "caricias" como el estímulo intencional dirigido de una persona a otra persona (ya sea físico, verbal, gestual o escrito).

La resolución del problema de "hambre de estímulos" puede definirse como el proceso por el cual remplazamos las caricias físicas recibidas en los primeros meses de vida, por caricias físicas, verbales, escritas, socialmente aceptables para los adultos.

Existen varios criterios para clasificación de caricias:

Positivas-Negativas

Condicionales-Incondicionales

Caricias positivas: son aquellas que nos invitan a sentirnos bien, que nos dan sensación de bienestar y autoestima. Nos invitan a estar en el sistema OK.

Caricias negativas: son aquellas que nos invitan a sentirnos mal, a estar en el sistema NO OK. Pueden ser agresivas o de lástima.

Agresivas: Causan dolor, daño moral o físico.

De lástima: fomentan desvalimiento, disminuyen la autoestima.

Caricias mixtas (o falsas): mezcla de positivas y negativas (estrujen un chico diciéndole que se lo quiere, adular, etc.).

Caricias condicionales: son las que se dan a una persona por su conducta.

Caricias incondicionales: son las que se dan a una persona por el solo hecho de existir, por "Estar aquí".

Pueden darse ejemplos de combinaciones de diferentes tipos de caricias:

CC + Caricias condicionales positivas

CC - Caricias condicionales negativas

CI + Caricias incondicionales positivas

CI - Caricias incondicionales negativas.

Ejemplos:

CI + ¡Qué alegría verte!

CC + Me alegro de encontrarte, porque necesito tu informe

CC - ¡Otra vez entregaste todo mal!

CI - ¡Para qué habrás nacido!

Caricias positivas y negativas: El tipo de caricias que una persona recibió en su niñez tiende a fijar el tipo de caricias que buscará en su vida adulta. Desde que las caricias son indispensables para la vida, si la conducta de un niño no le permite conseguir caricias positivas, buscará conductas que le garanticen caricias negativas para mantener cargada su "batería" biológica. Y acostumbrado a éstas, adoptará las conductas que le permitan conseguir caricias negativas por el resto de su vida. Por eso muchas veces los castigos funcionan reforzando sin quererlo, la conducta que queremos suprimir.

Leyes de economía de caricias: (Steiner, 1974)

Las Leyes de economía de caricias son reglas parentales (PC NO OK) aceptados socialmente, que regulan su intercambio.

1. No dé las C + que corresponda dar
2. No acepte las C+ que merezca
3. No pida las C+ que necesita
4. No se dé a si mismo C +
5. No rechace las C-

El resultado de estas leyes se traduce en una artificial "escasez" de C+, siendo éstas un motor básico para el bienestar, que invita al sistema OK, las personas son forzadas a complicadas maniobras para conseguir su "cuota" de caricias.

En sustitución de las leyes de economía de caricias el comportamiento debería regirse por las siguientes leyes de "abundancia" real.

1. **Dé las C+ que corresponda**
2. **Acepte las C+ que merezca**
3. **Pida las C+ que necesita**
4. **Dese C+ (hable bien de sí mismo, prémiese)**
5. **No acepte C- destructivas**

Cuarto Instrumento: Posición Existencial o Psicológica

Toda persona tiene un concepto básico de sí misma y de los demás.

Ejemplo:

Puedo **pensar de mí mismo:**

que soy inteligente

que puedo hacer las cosas bien

que no sirvo para nada

que resuelvo cualquier problema

Puedo **pensar de los demás:**

que no valen nada

que son perfectos

que les debo sumisión y respeto

que no saben nada

Clasificando las respuestas puedo resumir diciendo que:

Puedo **pensar** de mí mismo que: Yo estoy bien (OK) ó Yo estoy mal (NO OK)

Puedo **pensar** de los demás que están bien (OK) ó Están mal (NO OK)

El Análisis Transaccional sostiene que la manera de sentirme a mí mismo y a los demás es **una decisión** que se toma antes de los ocho años. Los estímulos del ambiente, las caricias y mensajes recibidos de las figuras parentales que han grabado en el Niño Adaptado, son evaluados por el Adulto del Niño, que elige una forma de sentirse y sentir a los demás, que se llama POSICIÓN EXISTENCIAL.

Decidida antes de los ocho años, seguirá básicamente por toda la vida.

Berne decía que las personas tienen "hambre" de posición existencial; es decir, que necesitan tener una posición existencial básica desde donde mirar al mundo. Ello les evita "tener que asumirse adultamente en cada situación. El que ha elegido estar.

YO **OK** - Tu (los demás) **NO OK**, o, resumiendo **OK - NO OK**

Asume cada situación basándose en una decisión del pasado, sin proceder a una nueva "computación" de datos. Ante cualquier transacción, "sabe dónde está parado", y eso le da seguridad.

Por otra parte, la posición existencial básica se mantiene eligiendo y percibiendo selectivamente. Una persona que esté en OK - NO OK necesitará a su alrededor otras personas que le confirmen su posición, permitiéndole demostrar que él es el único que vale. Mantendrá transacciones que puedan confirmarle que él está OK y que los demás están NO OK.

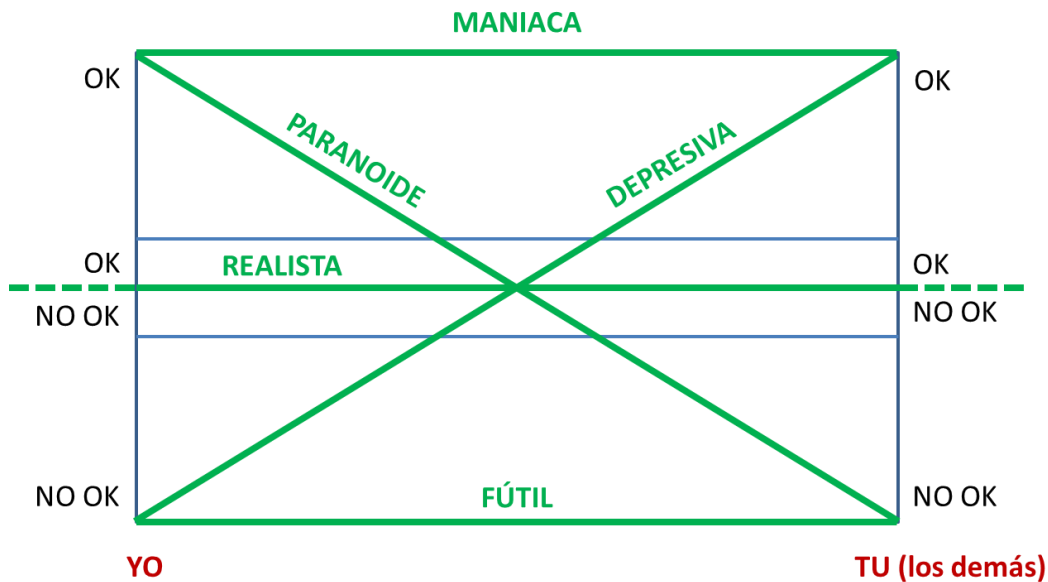
En Análisis Transaccional sostenemos que todas las personas nacen OK.

Algunas tienen estímulos de su ambiente que les permiten conservar esa posición; a otras sus estímulos los llevan a cambiarla.

De acuerdo a las decisiones del Pequeño Profesor, las posiciones existenciales posibles para un Adulto son:

Yo Estoy	Tu (los demás) están	Esta P.E. se llama
OK (+)	OK (+)	MANIACA
OK (+)	NO OK (-)	PARANOIDE
NO OK (-)	OK (+)	DEPRESIVA
NO OK (-)	NO OK (-)	FÚTIL O NIHILISTA
+/- OK	+/- OK	REALISTA

Estas posiciones existenciales les pueden representarse en un diagrama especial, con ejes paralelos y verticales para "Yo" y "Tú (los demás)"



Quinto Instrumento:

Emociones Auténticas y Rebusques

Hemos diseñado un esquema simple, claro y objetivo de este Instrumento, de acuerdo a los principios básicos del Análisis Transaccional.

Partimos del concepto de "**rebusque**" (English, 1971), una emoción o conducta inadecuada, patológica, fomentada por los padres o sustitutos en la infancia, que reemplaza una emoción auténtica, no permitida, que no obtenía caricias o fue prohibida. Se llama "rebusque" porque uno se la "rebusca" para volver a sentirla a través de transacciones o diálogos internos NO OK.

Ejemplo:

Una niña de cuatro años apaga las velitas de su fiesta y llora. Inmediatamente el papá y la mamá la consuelan. La madre dice: "*Pobrecita, cuando pasan cosas así, llora*". Aquí tenemos caricias sobre un rebusque (lo OK era estar muy contenta, no llorar). Además, se le confirma verbalmente que su conducta en este caso es OK. Probablemente los padres no pudieron compartir su alegría. Al tener la alegría "prohibida", su Niño Sumiso consigue caricias con un "rebusque" de tristeza. Cuando sea grande, y el muchacho que a ella le gusta la invite a salir, se pondrá a llorar y entrará en depresión.

1 Emociones auténticas

Alegría o placer

Afecto (con sus variantes, desde simpatía hasta pasión)

Tristeza

Miedo

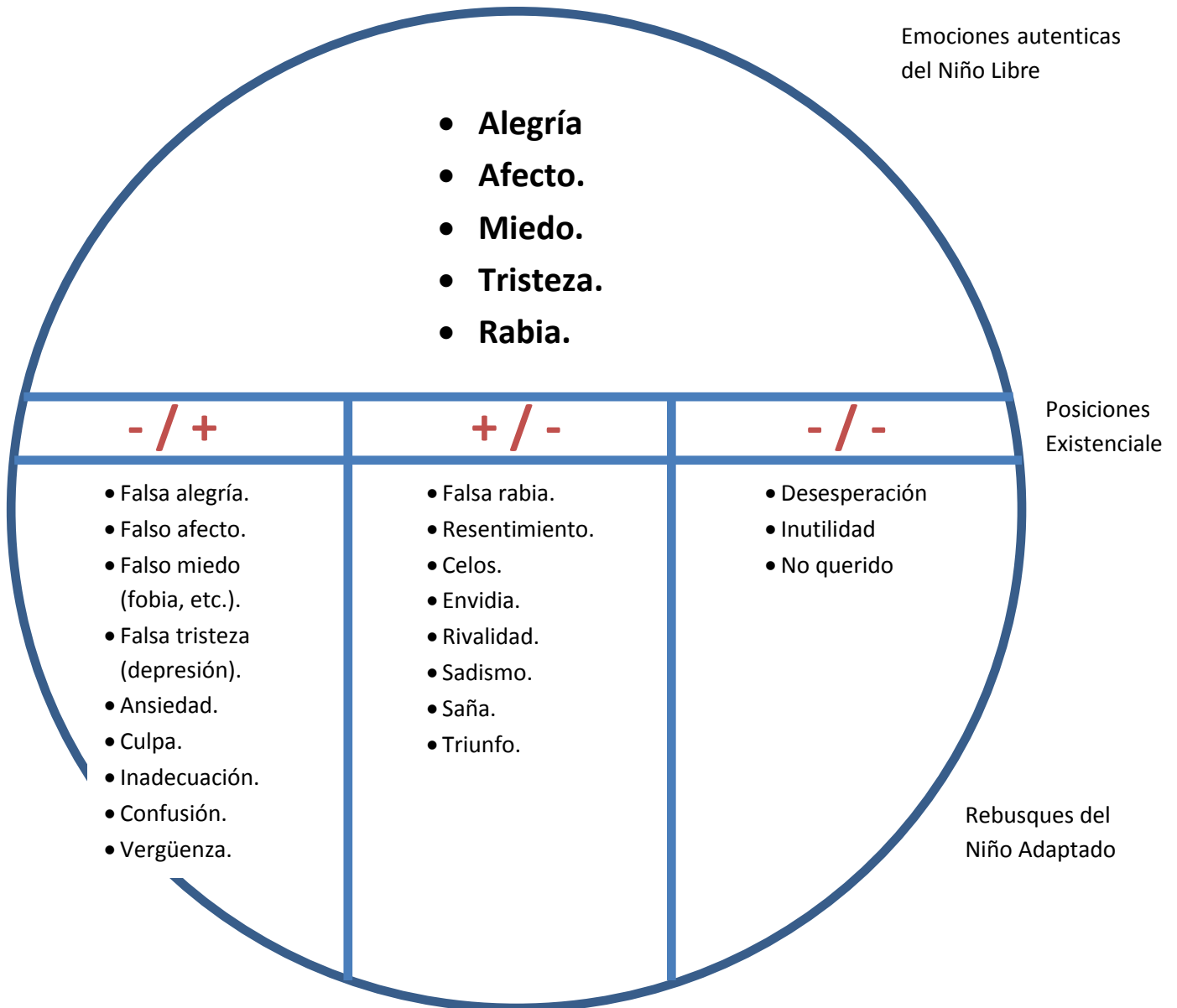
Rabia (ira)

Son las mismas que se observan en los animales, superiores, y que corresponden al Niño Libre (funcional).

2. Diagrama simplificado de emociones y "rebusques"

Consideramos las emociones que muestra el Niño Libre, y los "rebusques" del Niño Adaptado Sumiso y Rebelde, en las posiciones +/-, - / +, - / -,

Anotamos los "rebusques" que se exteriorizan de manera superficialmente similar a las emociones auténticas como "falsas". Ejemplo, Si la emoción auténtica es tristeza, al "rebusque" lo llamamos "falsa tristeza" (también "rebusque de tristeza", o depresión).



En realidad, la emoción auténtica siempre se experimenta, pero el "rebusque" la sustituye tan rápidamente que el Adulto no llega a registrarla. Por ello, a cada "rebusque" corresponde una contaminación del Adulto, ya que el Adulto racionaliza el "rebusque"

"Cómo no voy a enojarme, si la gente no sabe manejar" (Pudo elegir no enojarse).

"Lo que pasa es que Ud. no tiene carácter y se enoja por nada" (Justifica un rebusque de rabia).

"Cómo no voy a estar triste si mamá murió hace 24 años, y lo perdí todo. Se vé que Ud. no quiere a su familia" (justifica la depresión).

3. Criterios de diferenciación entre emociones auténticas y rebusques:

En la práctica puede confundirse a veces una emoción auténtica con un rebusque.

Falsa tristeza (depresión) con tristeza auténtica

Falsa rabia con rabia auténtica

El siguiente cuadro facilita la diferenciación de emociones y rebusques:

Criterio	Emoción auténtica	"Rebusque"
¿Adecuada en calidad a la situación?	SI	NO
¿Adecuada en intensidad a la situación?	SI	NO
¿Adecuada en duración ala situación?	Si	NO
¿Qué ocurrida al expresar la misma emoción en la infancia?	<p>Eran compartidas (Alegría, Afecto)</p> <p>Se recibía protección (Miedo, Tristeza)</p> <p>Se permitía su expresión y se comprendida (Rabia)</p>	<p>Se conseguían caricias negativas de lástima (ante depresión, confusión)</p> <p>Agresivas (ante confusión, inadecuación)</p> <p>También se recibían caricias positivas para reforzarlo.</p>

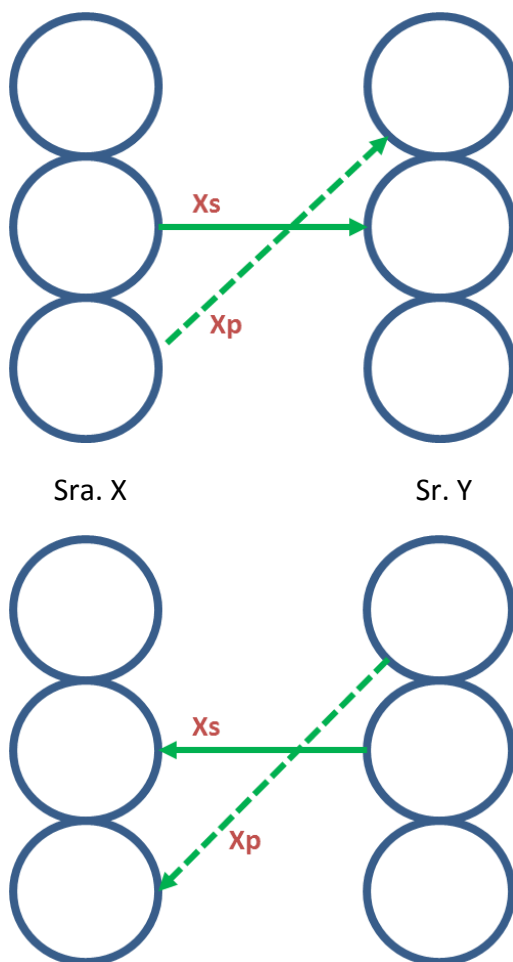
Sexto Instrumento: Los Juegos Psicológicos y el Triángulo Dramático

Los juegos psicológicos fueron definidos por Eric Berne como "series de transacciones posteriores que progresan hacia un resultado previsible y bien definido"

Los representaba mediante la fórmula:

Cebo + flaqueza -----> Respuesta -----> Cambio -----> Beneficio final

Analizaremos en detalle la definición y fórmula de Berne luego de visualizar un juego típico usando diagramas transaccionales. Para ello ilustraremos el juego: "**¿Por qué no...? Si, pero, sólo que...**" que fue el primero de los descubiertos por Berne. Es un típico juego de los grupos terapéuticos.



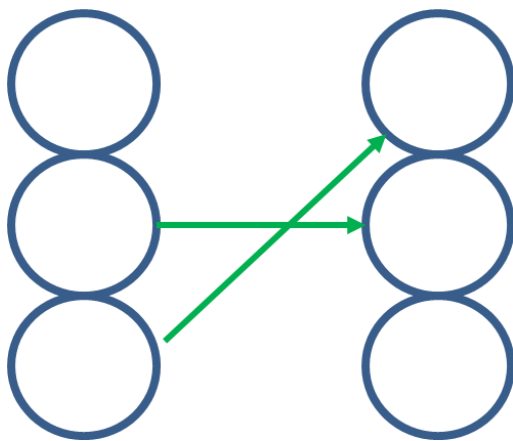
En el grupo terapéutico, la Sra. X dice; "Ya no soporto vivir con mi esposo. No sé que hacer con él".

Esto es un estímulo Adulto Xs, a nivel social, a nivel psicológico, ulterior, oculto, su Niño se muestra desvalido No sabe qué hacer, pero no pide ayuda abiertamente. Está descalificando su propia capacidad de hallar una solución.

Su desvalimiento es su "Cebo", destinado a enganchar algún Padre Nutritivo NO OK (Salvador) en alguien del grupo.

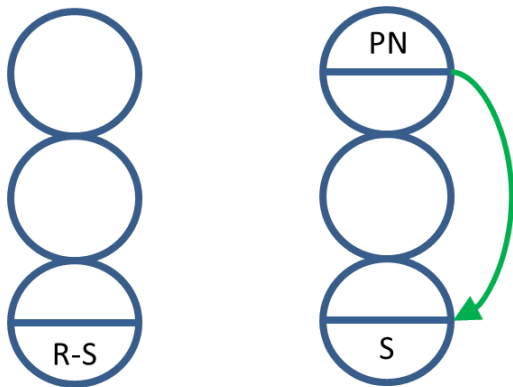
El Sr. Y le responde, ya que su "Flaqueza" es querer ayudar y dar consejos, "salvando" a la gente. En él aparece el Padre Nutritivo NO OK. El Nivel Adulto, social, es: "¿Por qué no te divorcias?... como una forma de sugestión o de pregunta.

A nivel psicológico, un consejo parental, que ni siquiera fue pedido directamente. Descalifica la capacidad de la Sra. X de hallar por sí misma una solución. Es la fase de "Respuesta"



La Sra. X responde con su Adulto, en forma aparentemente racional, suministrando información "Si, pero mis hijos son muy chicos, y yo no trabajo".

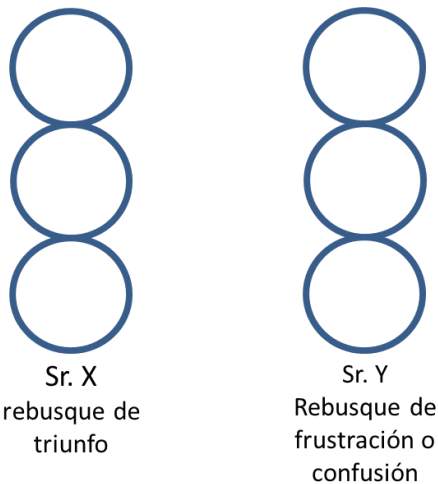
Su Niño, ulteriormente, rechaza la sugestión del Padre de Y. Otros compañeros o el mismo terapeuta pueden dar nuevas "ideas" o "sugerencias", que serán sistemáticamente rechazadas, a través de la fórmula; "Si, pero..."



Es que la Sra. X ha pasado de su Niño Sumiso a su Niño Rebelde. Finalmente, se produce un silencio embarazoso, donde los "consejeros" pasan de Padre a Niño Sumiso. (1)

Se ha producido el "Cambio" de los estados del Yo.

La Sra. X podrá cerrar la serie de transacciones con un; "Como Uds. ven, nadie puede ayudarme", en tono de desafío.



Finalmente, como "Beneficio Final" de todo el Juego;

La Sra. X ha quedado con un "rebusque de Triunfo". Piensa que "Nadie le dirá lo que tiene que hacer" (Además, estrictamente hablando, ella no pidió consejo...) Los consejeros quedaron con un rebusque de frustración o confusión.

Volviendo a la definición de juego, hemos visualizado las transacciones, que "progresan" siguiendo una pauta automáticamente fijada para cada uno de los participantes. La "movida" de uno es la invitación para la respuesta del otro, y así de seguido. El resultado previsible y bien definido al cual progresan, es la producción de rebusques para cada jugador.

Interpretaremos ahora la Fórmula de Berne:

Cebo + flaqueza -----> Respuesta -----> Cambio -----> Beneficio final

Cebo: Es un estímulo que contiene algo oculto, ulterior, dirigido a "engancha" una parte complementaria, sensible, de otra persona. Como todo juego comienza con una descalificación, el cebo descalifica alguna característica del que lo envía, del destinatario, o de ambos.

Flaqueza: Es el punto débil del interlocutor, que se "engancha" en el cebo. Este segundo término de la fórmula también implica alguna descalificación. Si el individuo no entrase en el juego, respondería de un modo directo y honesto. En la fase de Flaqueza todavía no hay respuesta. Esta se está preparando, a través de un diálogo interno.

Respuesta: Aquí el participante responde al cebo (por su flaqueza) y entra en el juego. Su respuesta, al igual que el estímulo inicial, se desarrolla a nivel social, que es sólo un pretexto, un soporte para que se desarrolle el juego. Lo que importa aquí es el nivel ulterior y oculto.

Cambio (switch): En este punto del juego, repentinamente, se cambian los estados del Yo de ambos participantes, comenzando con el primero de ellos. A veces se incluye una fase **sorpresa** del segundo participante. Al cambiar los estados del Yo, también se modifican los roles de los participantes, como se aclarará más adelante (Triángulo Dramático, en este mismo capítulo).

Beneficio final (ajuste de cuentas): Es la fase en que se experimenta el rebusque, que puede ser el mismo, o diferente para cada jugador, se llama "final" porque existen otros beneficios, que luego veremos, en las otras etapas del Juego.

Resumiendo:

Cebo ----->	Flaqueza ----->	Respuesta ----->	Cambio ----->	Beneficio final
El mensaje ulterior de primer participante.	El punto "débil" complementario del segundo participante.	Del segundo participante desde el estado del Yo NO OK "enganchado"	Del estado del Yo. Primero del primer participante, luego del segundo arrastrado por ese cambio inesperado.	Un rebusque para cada participante (El mismo, o distintos).

Se llaman "juegos" por similitud con la teoría de juegos matemáticos, que estudia secuencias de intercambios entre participantes y se aplica en la estrategia militar, toma de decisiones, etc. Los juegos matemáticos son totalmente racionales. En cambio, los juegos psicológicos tienen un componente ulterior de tipo emocional, no consciente. Las secuencias de los juegos a los que juega los aprende en la infancia con el grupo familiar, y los re actúa en edades posteriores con personas que también los aprendieron, en su rol complementario. A pesar de llamarse juegos, el Niño Libre no disfruta.

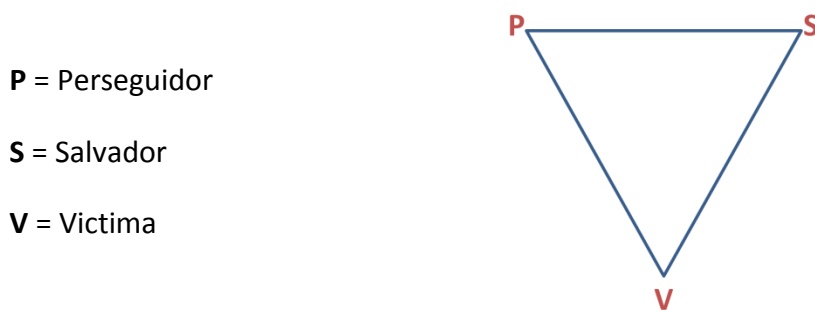
Los juegos no son concientizados por el Adulto, que funciona "robotizado". Si estuviera enterado del nivel oculto (psicológico), ya no se trataría de un juego sino de una maniobra, destinada a manipular deliberadamente y conscientemente.

Así, los juegos son deshonestos (aunque son inconscientes, uno es deshonesto con uno mismo), conflictivos, repetitivos y dramáticos (porque hay un cambio de roles, como en los dramas).

La tercer forma de representar los juegos es mediante el **triángulo dramático** cuyos roles fueron definidos por primera vez por el mismo Berne, siendo juego diagramados en forma triangular por Karpman.

Juegos y Triángulo Dramático

En el **triángulo dramático** intervienen tres roles, el **perseguidor**, el **salvador** y la **víctima**:



Los roles que se presentan en el triángulo dramático son roles "falsos". El auténtico perseguidor no está asumiendo un papel fingido en un drama, sino que cumple un deber. Por ejemplo: un policía que persigue a un delincuente, un supervisor que reprende a un operario por una conducta peligrosa en el taller.

El genuino salvador ayuda realmente a los demás: un obrero que evita un accidente a un compañero, un bañista que consigue sacar del mar a un niño que se está ahogando. La auténtica víctima no es responsable de su situación: un enfermo de cáncer, una persona perseguida por su origen étnico, por su sexo o por un defecto físico.

En cambio, las personas que operan desde los "roles" del triángulo dramático "aprendieron" a desempeñar esos roles en su infancia, en su interacción con sus familiares, y luego de muchas repeticiones, los desempeñan automáticamente y sin intervención consciente del Adulto. Este actúa **contaminado** por el Padre y/o el Niño, **justificando** los mencionados roles, que cree auténticos. Si finge desempeñarlos, sin sentirlos, se trata de una **maniobra**.

Podemos preparar el siguiente cuadro:

Si el rol es:	Se trata de una:
Auténtico, honesto, consciente.	Operación o forma de actividad (según Berne) Ej. una persona que es asaltada (auténtica "víctima") pide ayuda
No consciente, repetitivo.	Falsa "víctima" del triángulo dramático, o de un juego o transacción cerrada.
Fingido, para manipulación consciente.	Maniobra (operario enfermo que finge estar enfermo para conseguir licencia en el trabajo).

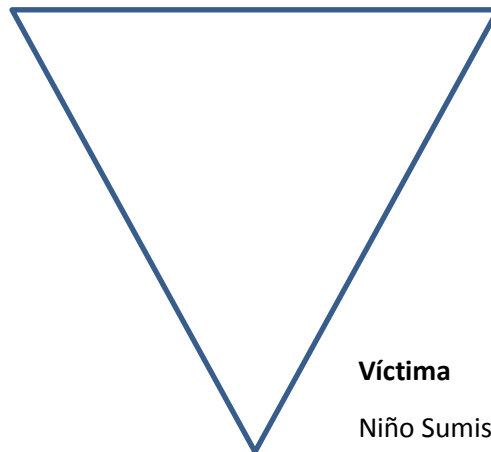
El salvador del triángulo dramático **necesita que lo necesiten**, mientras que el perseguidor **necesita que lo teman**, y la víctima **necesita que la rebajen**.

El salvador no tiene interés real en que la víctima se salve, pues entonces... ¿A quién salvar después?... salvo que haya muchas víctimas disponibles para seguir siempre en el rol de salvador. Por eso las personas que en su infancia deciden actuar como salvadores procuran profesiones donde abundan las víctimas (enfermeras, médicos, abogados, religiosos, etc.). La víctima fue entrenada para serlo desde pequeña, ya que sólo lograba caricias negativas en su infancia: caricias agresivas del perseguidor, y de lástima del salvador.

Estados del Yo que corresponden a los roles del Triángulo Dramático

Perseguidor

Padre Crítico NOOK. Niño Rebelde Da caricias agresivas Maneja con el temor que siente la víctima



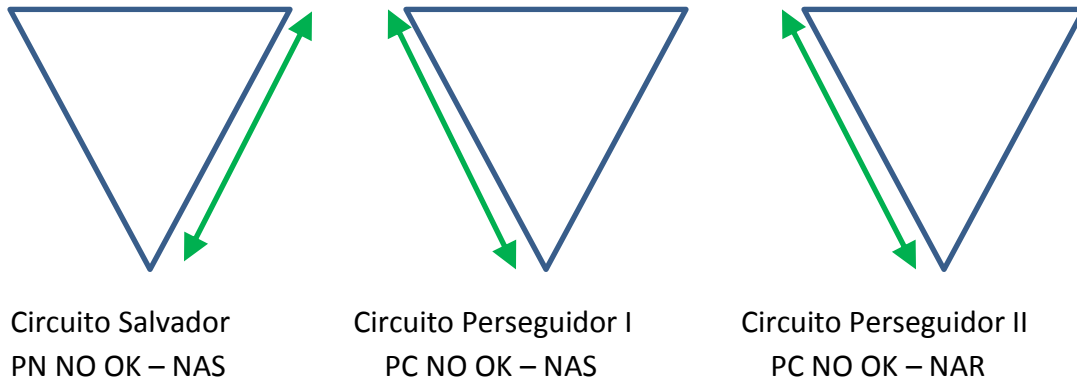
Salvador

Padre Nutritivo NOOK. Da caricias de lástima Maneja principalmente con gratificación (soborna a la víctima).

Víctima

Niño Sumiso o Niño Rebelde Maneja con culpa (al perseguidor y al salvador)

En el triángulo dramático podemos indicar los circuitos NO OK que citamos en el capítulo de transacciones.



Son transacciones cerradas complementarias, que se dan dentro del triángulo dramático, sin intervención Adulta. Cuando los roles del triángulo se cambian, pero las transacciones continúan, estamos en presencia de un juego.

Es interesante observar que si alguien está en un rol, lo está en los otros dos también, y al mismo tiempo, pero uno de ellos siempre predomina.

Por ejemplo:

Un supervisor en vez de supervisar, hace el trabajo de un operario. El rol más evidente aquí es el de salvador, demostrando que sabe más que el obrero, en vez de enseñarle a trabajar. Pero también es perseguidor, porque rebaja a su subordinado, y víctima, porque hace el trabajo pesado del otro y descuida sus propias obligaciones, lo que hará que sea reprendido por su propio superior.

El obrero que lo mira hacer, es víctima (incapaz de hacer el trabajo solo, ni de aprenderlo), salvador porque permite al supervisor sentirse mejor a costillas de él, y perseguidor porque hace trabajar al supervisor en su lugar.

Seudoventajas de los Juegos

Siendo los juegos series de transacciones que provocan sufrimiento en am-bos jugadores, que los privan de medios materiales y emocionales OK, que los pueden llevar —en juegos graves— a la muerte o a la cárcel... ¿Por qué juega la gente? ¿Y por qué sigue jugando indefinidamente un determinado o determinados juegos?

La gente juega porque a través de las movidas de éste satisface necesidades básicas y vitales de su Niño Adaptado NO OK. Está aferrado a estos juegos porque su Niño cree que no hay otra forma OK de satisfacer dichas necesidades.

En el triángulo dramático podemos indicar los circuitos NO OK que citamos en el capítulo de transacciones.

A la satisfacción de esas necesidades dentro del sistema NO OK las llamamos **seudoventajas** de los juegos. Las ocho seudoventajas básicas de los juegos son:

1. **Seudoventaja biológica.** Los juegos proveen caricias negativas que permiten satisfacer el "hambre de estimulación".
2. **Seudoventaja existencial.** Los juegos confirman la posición existencial básica, decidida en la infancia. Satisfacen el "hambre de posición".
3. **Seudoventaja argumental.** Los juegos confirman mandatos, haciendo avanzar el argumento de vida.
4. **Seudoventaja emocional.** Los juegos mantienen y refuerzan los rebusques aprendidos en la infancia.
5. **Seudoventaja psicológica interna.** Los juegos permiten la descarga de la tensión que generan los diálogos internos.
6. **Seudoventaja psicológica externa.** Los juegos permiten evitar situaciones temidas (intimidación, éxito, disfruta, autonomía).
7. **Seudoventaja social interna.** Los juegos permiten llenar tiempo ("hambre de estructuración de tiempo").
8. **Seudoventaja social externa.** Los juegos permiten la realización de pasatiempos derivados de ellos, que también llenan tiempo, ("hambre de estructuración de tiempo").

Listado de Juegos Típicos

Los juegos poseen nombres, generalmente tragicómicos, que denotan intuitivamente su contenido.

A continuación clasificamos algunos Juegos, de acuerdo a los roles en el triángulo dramático, que como vimos tiene una alta correlación con las posiciones existenciales. Esta clasificación, si bien no es rigurosa, indica una "síntesis" del Juego, y lo que aparentemente quiere "probar" el participante. En la clasificación se considera el rol en el cual el participante obtiene "su" beneficio final.

Nombre del Juego	Síntesis	Que Prueba
<p>1 Perseguidor, +/-</p> <p>¡Esta vez te agarre, desgraciado!</p> <p>Defecto</p>	<p>Está al acecho de las faltas ajenas, y cuando se producen, cae encima "con todo".</p> <p>Siempre busca un defecto o falla en las tareas. Nunca da una caricia positiva</p>	<p>"No se puede confiar en nadie"</p> <p>"Todos se equivocan"</p>

	pura.	
Tu me metiste en esto	Evita responsabilidad. Cuando las cosas andan mal culpa a otro	“No tengo la culpa”
Mira lo que me hiciste hacer	Ídem Anterior	Ídem Anterior
Rincón (también arrinconado o Corner)	Busca desesperar a otros demostrando que hagan lo que hagan siempre estarán mal. Cree que alguien siempre debe estar arrinconado y para no estarlo el arrincona a otro	“No Hay Salida”
Peleen entre ustedes	Busca que otros peleen para no pelear el.	“No hay que comprometerse”
2 Salvador, +/-		
Solo trato de ayudar(te)	Ofrece ayuda para fracasar. Mantiene la dependencia de la victima, para caer el mismo en victima en la misma situación.	“Soy imprescindible”
Mira cuanto me he esforzado	Colaboración que no es efectiva ni honesta	“No valoran mis esfuerzos”
3.1 Víctima, -/+		
Estúpido	Se autor rebaja. Comete errores y queda confuso y criticado. Busca otro que juegue a “genio”.	“No hago nada bien”
Patéenme	Provoca ser castigado, sancionado, criticado.	“Soy malo, tonto” (Ser auto rechazado)
Abandonado, engañado	Se vincula con jugadores “Cheque de Goma” que le prometen y fallan, y queda deprimido	“Siempre me pasa lo mismo. No puedo confiar en nadie”
¿Cómo sale uno de esto?	Se coloca en situaciones difíciles. Necesita ser salvado para salir de ellas.	“Siempre caigo”
Arrinconado	La persona se queda en el “rincón” en este juego	“No tengo salida”
Si no fuera por ti	No hace algo – por temores fóbicos o por prohibición parental interna – y dice que otro se lo impide	Evita responsabilidad por no hacer cosas

3.2 Víctima, +/-

Disculpe	Molesta, se equivoca, olvida tareas importantes, pero apela a la buena educación y tolerancia de los demás.	"Deben perdonarme haga lo que haga"
Mira lo que me hiciste hacer	Comete errores y echa la culpa a otro.	"Yo no soy responsable"
Querido(a)	Cuenta algo mal de alguien presente y le pide confirmación,	"Los demás no están OK"
Alboroto	Se pelea desde su Niño Rebelde	"Los demás no tienen razón"
Si pero... solo que	Pide consejos para no aceptar ninguno	"Nadie me dirá lo que tengo que hacer"

3.3 Víctima, -/-

Alcohólico	Hay varias versiones: Alcohólico húmedo (con alcohol), Alcohólico seco, fumador, jugador, adicto a compras.	"Mejor no pensar ni sentir"
Deben tomarme como soy	Pide que lo acepten tal como esta, aunque este sucio, sea grosero, etc.	"Deben aceptarme tal como soy"
Tribunales	En el papel del condenado.	"No hay justicia"
Mira lo que hiciste de mi	Responsabiliza a los demás de su miseria	"No soy culpable"

Séptimo Instrumento:

Estructuración del tiempo

Berne (1964) afirma que luego del "hambre de estímulos" y el "hambre de reconocimiento (caricias)", aparece la necesidad de estructuración, esto es, la necesidad de programar o estructurar el tiempo disponible. Agrega que esta estructuración tiene el mismo valor para la supervivencia que el "hambre de estímulos". Otras hambres detallados por Berne son: de posición existencial, de incidentes, de sexo.

Existen seis, y sólo seis, formas de **estructurar el tiempo**. Las presentamos én orden de compromiso emocional creciente:

Aislamiento

Rituales

Actividad

Pasatiempos

Juegos

Intimidad

Analizaremos brevemente cada forma de **estructuración del tiempo**:

Aislamiento

Aislamiento es la falta total de transacciones. La persona puede estar envuelta en sus fantasías, en diálogos internos, estudiando u oyendo música. Puede estar aislada estando sola en su habitación, en una reunión social, en el medio de una multitud. En el aislamiento pueden existir "autocaricias", pero no constituyen un valor importante de reconocimiento.

Rituales

Los rituales son conjuntos de transacciones simples complementarias, estereotipadas, programadas y determinadas por fuerzas sociales externas. Están originadas, en general, por pautas culturales, trasmitidas de generación en generación.

Los rituales pueden ser simples, como un intercambio de saludos, o complejos, como una ceremonia religiosa.

Están programados por el Padre, y sostenidos por las reglas sociales

Una vez que un ritual comenzó, pueden predecirse las transacciones que se realizarán, y cómo terminarán.

Los rituales proveen una cantidad reducida de caricias.

Actividad

Decimos que tiene lugar una actividad cuando hacemos algo.

Son transacciones complementarias programadas por el Adulto y dirigidas hacia el contacto con la realidad. El trabajo, el deporte, los hobbies son típicas actividades, pero también lo son el afeitarse, jugar a los naipes o manejar un coche.

Las actividades proveen bastante caricias, especialmente condicionales, vinculadas con la realización de la tarea. También puede existir actividad con aislamiento. Ejemplo: una persona que trabaja sola.

Pasatiempos

Los pasatiempos son simples charlas, transacciones complementarias entre dos o más personas que giran alrededor de un centro de interés. Su objeto básico es llenar una cantidad de tiempo, e iniciar o mantener un contacto social. Se identifican con nombres propios.

Ejemplo: "General Motors", es un pasatiempo de hombres en que se habla de las características de automóviles: marcas, rendimientos, precios, etc.

Pueden durar desde pocos minutos a varias horas, de acuerdo al interés de los participantes.

Veamos algunos nombres y descripción de Pasatiempos muy comunes:

Nombre del Pasatiempo	Contenido
"Canasta familiar"	Precios de artículos básicos.
"Balance general"	Para personas mayores. Conversan sobre todo lo que consiguieron en la vida.
Psiquiatría	Hablar de técnicas de terapia, y terapeutas propios y ajenos.
Asociación de padres de familia.	Padres hablando de sus hijos.
Guardarropa	Conversaciones sobre qué ropa se usará esta temporada, dónde se vende, cuánto cuesta.

¿Te acuerdas de...? (personas, lugares, épocas)

Evocación del pasado. Especial para nostálgicos

Los pasatiempos, además de servir como intercambio de caricias, son procedimientos de selección social. Durante los pasatiempos, cada persona estudia a sus interlocutores, y decide con que personas le interesará establecer más estrecho contacto (juegos, intimidad). Esta decisión podrá ser hecha, de acuerdo a la circunstancia y a la persona, con el Padre, con el Adulto o con el Niño.

No deben confundirse los pasatiempos con los juegos de salón (naipes, lotería, etc.) o deportes, que son actividades iúdicas. Hablar sobre ellas, una vez terminadas, es un pasatiempo.

Juegos Psicológicos

Por su importancia, los juegos fueron considerados como un instrumento del Análisis Transaccional (Capítulo VI).

Intimidad

Intimidad implica intercambio de caricias, compartir pensamientos, experiencias y emociones en una relación honesta en la que cada uno confía en el otro.

En la intimidad hay espontaneidad, franqueza, conciencia del aquí y ahora. Es una situación autónoma, donde no hay que explicar conductas, donde se responde libre y directamente a lo que se ve, se oye y se siente.

La intimidad es básicamente una forma de estructurar el tiempo que se da en el amor, en la familia y en la amistad. Es la que pone en juego mayor cantidad de caricias, especialmente positivas incondicionales. A pesar de ello, suele ser temida y evitada, y remplazada por otras formas de estructurar el tiempo, que evitan el riesgo de mostrarse sin defensas, tal cual se es

Octavo Instrumento:

El argumento de vida

El **argumento** (o guion), según Berne, es un "plan preconsciente de vida", decidido en la infancia, antes de los 14 años. Su definición más completa (Berne, 1971) es: "Un programa en marcha, desarrollado en la primera infancia bajo influencia parental, que dirige la conducta del individuo en los aspectos más importantes de su vida".

El **concepto de argumento de vida** es científico, y reemplaza a la idea mágica de "destino", que evita hacerse responsable de las vicisitudes que uno mismo se provoca, sin intervención de su Adulto.

El argumento de vida es preconsciente porque la información que lo sustenta está en el Adulto de Niño, que lo decidió y programó, y no en el Adulto. Y por esta misma razón está construido con los escasos recursos y datos disponibles con que se cuenta en esta etapa primitiva del desarrollo del individuo.

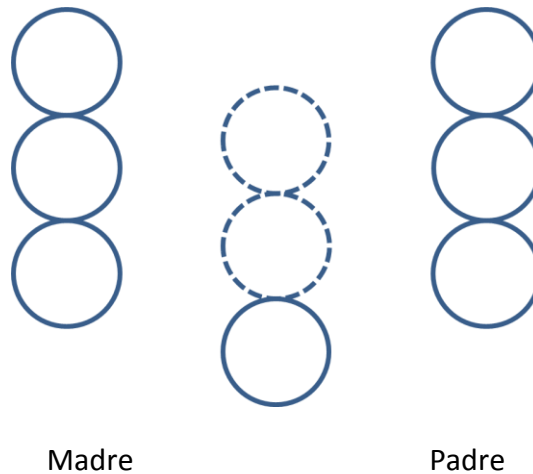
Por qué se forma el argumento de vida

Tener un argumento evita la incertidumbre que produce tener que tomar constantemente decisiones ante las múltiples, innumerables situaciones que se nos presentan. Ya sea éste bueno o malo, exitoso o desastroso, me permite dedicar mi atención a los detalles menores que van surgiendo.

Los insectos no necesitan inventarse un argumento; ya lo tienen genéticamente codificado, rígidamente, paso a paso. Pero a medida que ascendemos en la escala zoológica, hay menos y menos instrucciones heredadas en los cromosomas, y más aprendizaje. Se culmina en el ser humano, que siendo bebé es como un libro en blanco en el que se escribirá el propio futuro... dentro de lo posible.

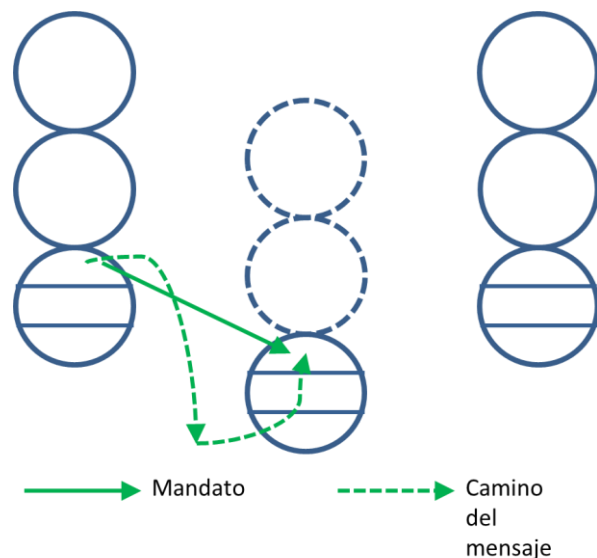
El futuro no puede predecirse, aunque el Niño Adaptado, que no quiere razonar, acepte esa magia. El argumento no es una predicción del futuro, sino algo afín a una cinta grabada de una computadora, que da respuestas fijas ante determinados estímulos. Pero que además dirige al individuo a buscar esos estímulos, cosa que una computadora no puede hacer. En cambio, el hombre puede programarse y reprogramarse a sí mismo, y también programar a otros.

Matriz del argumento



Se representa a la izquierda Padre, Adulto y Niño de la madre, a la derecha Padre, Adulto y Niño del padre, y al centro el Niño del hijo.

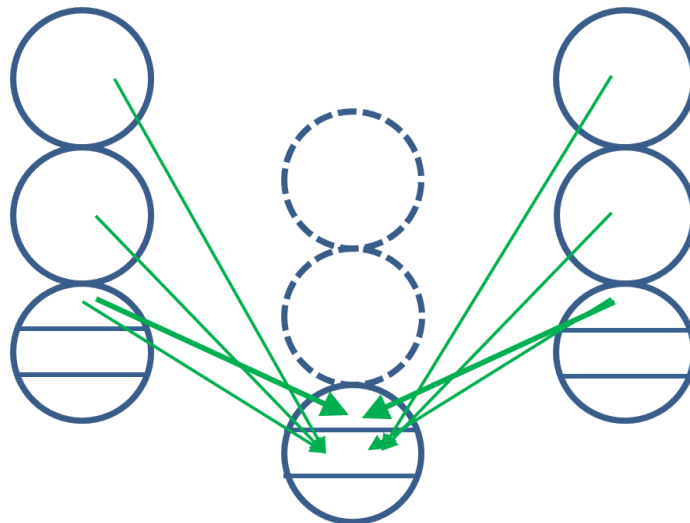
De acuerdo a la teoría aceptada, la conducta —especialmente no verbal— de los padres o sustitutos, al ser duradera y repetitiva, es captada en forma de mensajes por el Niño del hijo. Estos **mensajes**, que salen del Padre del Niño de uno de los Padres, llegan inicialmente al Niño del Niño, que es el único estado del Yo de un lactante. Si estos mensajes son constantes, trágicos, y son las únicas caricias que se reciben, es probable que el Adulto del Niño decida aceptarlas **para siempre**, internalizándolos. En ese caso, se transforman en **mandatos**, que se depositan en el Padre del Niño del hijo.



Siendo el Análisis Transaccional una ciencia de la conducta que acepta la decisión de estar bien o mal, sustenta que el Adulto del Niño decide en base a su entorno y necesidades, rechazar o aceptar

los mensajes que recibe. De modo que los **mandatos** que una persona mayor tenga grabados, serán los **mensajes** de sus familiares que haya decidido aceptar. Si decidió aceptarlos, en caso de no serles beneficiosos puede modificar su propia decisión, y dar nuevas respuestas ante futuras situaciones. Esto es la **redecisión**, un concepto y técnica fundamental para cambios profundos y duraderos.

El mandato representa el **qué hacer**. Para el desarrollo del argumento el Niño necesita un modelo o programa, el **cómo hacerlo**. Este **cómo** puede emanar de cualquier estado del Yo de los padres, y llega al Adulto del Niño del Hijo.



Algunos teóricos afirman que el progenitor del sexo opuesto da el **qué hacer** y el del mismo sexo, el **como hacerlo** o cumplirlo. Esto se cumple efectivamente en un determinado porcentaje, mayor en familias del tipo tradicional, donde el hombre es el "macho" que trabaja y aporta, y la esposa es la mujer sacrificada que trabaja en la casa y cría a los hijos, y que no tiene "permiso" para pensar.

Pero la regla no siempre se cumple. A veces el mismo progenitor da el mandato y el programa para cumplirlo; otras veces el **como** lo aporta un amigo, o un pariente lejano, o un personaje del cine o la televisión.

Los mandatos del argumento

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

El Adulto del Niño, de acuerdo a sus escasos recursos evalúa la situación, rechazando o aceptando esos mensajes, que quedarán en este último caso fijados a nivel "emocional-visceral, preconsciente, en el Padre del Niño.

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

Existen excepciones: eventos muy horribles o trágicos pueden dejar una sola huella, muy profunda, que basta para que el Adulto del Niño decida algo para toda su vida. Esto ocurre en casos de tragedias, violencia física, homicidio, etc.

En el mayor porcentaje de los casos, los mandatos no son voluntarios ni conscientes por parte de los padres. Emanar; de su parte irracional, especialmente de su Niño Adaptado, sin intervención del Adulto. Por ejemplo, en el caso de "No te acerques", el propio Padre del Niño del papá tenía temor a acercarse, ya que recibió el mismo mensaje de sus propios padres, y debió aceptarlo como mandato para sobrevivir. Con sus gestos, posturas corporales y tono de voz se aleja de sus hijos, aunque verbalmente, con su Adulto o su Padre, les diga que los quiere.

Los mandatos más frecuentemente observados son los siguientes:

No vivas (No existas, muérete)

Es el peor de todos, y tiende a anular todas las posibilidades. Consideramos que todos los suicidas recibieron este mandato, excepto en circunstancias excepcionales, donde el individuo quería vivir, pero debe sacrificarse (guerras, naufragios, para salvar su familia).

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

Dejando solo largos ratos al bebé.

No tocándolo.

Dejándolo sin alimentos, abrigo o techo.

Mirándolo con odio, asco.

Riéndose cuando se lastima o está en peligro.

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

Diciéndole que todos los problemas empezaron cuando nació. O que no quisieron haberlo tenido, o que la mamá murió en el parto por su culpa, o que se parece al tío Jorge que se voló la tapa de los sesos, etc.

No sientas

Cuando demuestra una emoción, la mamá se va y lo deja solo. O bien, ella nunca muestra sus emociones, parece una máscara. Hay pues dos formas de inducir que un niño acepte un mandato:

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

No pienses

Cuando el niño hace preguntas, es criticado, ignorado. O bien observa que sus padres no tienen comunicación racional en su ambiente, y no resuelven sus problemas, exhibiendo rebusques de rabia, ansiedad, confusión. Suele haber competencias desde el Padre del Niño de alguno de los padres, o temor de que si el chico piensa, descubra "secretos" familiares. Aquí también la persona suele apelar a ponerse cosas en la boca en vez de pensar (comida, bebida, psicofármacos, café, cigarrillos). Debajo del "No pienses" siempre hay un "No sientas la emoción auténtica". En los ejercicios de regresión, con sólo invitar al cliente a hablar de - y mostrar la emoción que corresponde al problema, puede surgir el pensamiento claro.

No crezcas

Los mensajes que corresponden a este mandato son enviados por familiares que sobreprotegen, hacen todo, mucho más de lo que sus hijos necesitan, para mantener la dependencia de éstos y no quedarse solos. O bien lo envían afirmando que la vida de los adultos es muy dura y penosa. También al festejar comportamientos regresivos (un chico de 11 años habla como si tuviera 2). Nombres como Chiquito, Nene, Beba, suelen corresponder a este mensaje.

No me superes

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

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

Cuando el hijo cuenta algo positivo que consiguió, su padre podrá contestarle:

Cambiando de tema

Contando algo propio que logró

Pidiéndole detalles y criticándolo (juega a "Defecto")

Burlándose

Deprimiéndose

No contestando.

No hagas

Personas con este mandato pueden pensar y sentir, pero no actuar. Vacilan antes de llevar a cabo sus ideas, prefieren que otros hagan las cosas. Uno de los modos de inducir a este mandato es criticar acerbamente cualquier acción. Hay un conocido autor de psicoterapia que jamás atendió un paciente; sólo recopila, brillantemente, los resultados ajenos.

No lo logres (Fracasa)

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

No disfrutes

Un niño usa su Niño del Niño: saborea un helado, corre, se hamaca, se ríe. Si los padres no tienen permiso para disfrutar, el Padre de su Niño sentirá envidia, o fuertes impulsos de disfrutar. Si la tentación es muy grande, es mejor impedirla. Hay varias formas eficaces de prohibir que una criatura disfrute:

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

Te vas a enfermar si corres (Hipondrizante).

Te divierte, ¿no?... con lo enferma que está su tía (culparla).

Mientras yo me sacrifico, tú la pasas bien (¡más culpa!).

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

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

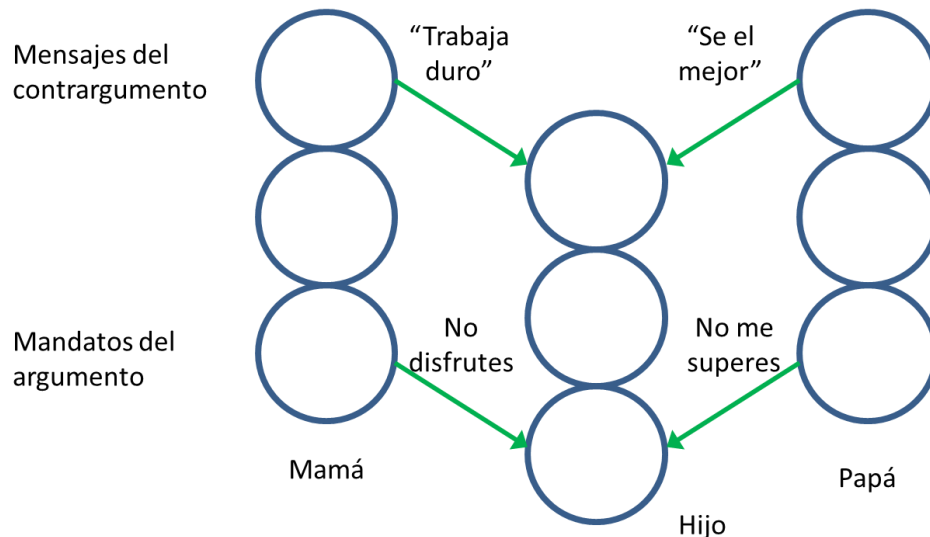
El contraargumento

Los mandatos son el fundamento del argumento. Pero cuando éste es negativo y el niño comienza a actuarlo, el estado de Yo Padre del papá y la mamá se preocupan. Realmente esa parte de los padres no quería que sus vástagos sufran o fracasen, o bien les molesta por orgullo o vergüenza.

Entonces envían mensajes verbales, socialmente edificantes, consejos, para contrarresta los mandatos que ellos mismos grabaron involuntariamente.

Los contrargumentos revisten la forma de órdenes y consejos: "haz esto, sé lo otro"

Ejemplo:



Según Berne, el contrargumento es mucho menos potente que el argumento. El individuo puede vivir un período en su contrargumento, pero indefectiblemente caerá en el nivel no consciente, aceptado y luego olvidado, del argumento.

El epiargumento

Este concepto fue elaborado por Fanita English. Consiste en el traspaso de un argumento nefasto propio a otra persona. Lo lleva a cabo el Adulto del Niño, astutamente, porque cree que si otro se hace cargo de su "maldición" el se salvará de cumplirla, o por lo menos logrará una "postergación de la sentencia".

El epiargumento equivale a pasar a otro una "papa caliente".

Las "papas" más frecuentes son:

Divorcio

Suicidio

Homosexualidad

Locura

Depresión

Fracaso

Soledad

Un buen ejemplo es el conocido chiste, por el cual el esposo no puede dormir debido a una deuda que no puede saldar. Su esposa le recomienda, a las 2 de la mañana, que llame al acreedor y le diga que no va a pagarle. Ahora es éste el que no puede dormir. Es una "papa de insomnio". De paso, la esposa también duerme...

Toma de riesgos y tipo de argumento

El **triunfador** toma riesgos calculados y se compromete. Al no estar sujeto a un argumento, tiene muchas opciones.

El **ganador** enfrenta los riesgos que los límites de su argumento le permiten. No puede salirse de su camino ni cambiar sus metas básicas. Pero tiene un buen programa para cumplirlas.

El **trepador** toma riesgos, Si algo sale mal, le echa la culpa a los demás.

El no ganador toma muy pocos riesgos, y por eso queda en la mediocridad. Es el "hombre masa", un buen miembro de la comunidad, que añora lo que no tiene permiso de conseguir.

El **perdedor** toma riesgos no calculados. Sólo piensa en lo que va a ganar, no en lo que puede perder, y fracasa. Inventa grandes negocios, pero no activa sus cosas, o se junta con estafadores. Así cumple los mandatos "Fracasa", "No lo logres"

Tipos de argumento

En cuanto al éxito en cumplir las metas, Berne considera tres tipos: ganador, no ganador 'y perdedor En nuestra práctica en diferentes ámbitos y grupos hemos observado que es necesario utilizar 5 categorías para clasificarlo:

Tipo de argumento	Metas	Posición existencial básica	Caricias de intercambio
Triunfador (está fuera del argumento).	Las fija autónomamente con criterio realista y las cumple.	OK/OK realista	Positivas incondicionales y condicionales.
Ganador	Las fija de acuerdo a las expectativas parentales y las cumple.	OK/OK realista y NO OK/OK	Algunas positivas incondicionales y mayoría de positivas condicionales. Pocas negativas
Trepador	Las cumple, sin escrúpulos.	OK/NO OK "la gente esta para usarla"	Falsas positivas y negativas (estas últimas las da pero no las acepta).
No ganador	Cumple sus metas en parte.	NO OK/OK es la mas frecuente. A veces OK/NO OK	Más negativas que positivas.
Perdedor	No cumple ninguna meta	La mas frecuente es NO OK/OK	Negativas.

Noveno Instrumento: El miniargumento

El Miniargumento NO OK

Creado por Kahler con la colaboración de Capers, el miniargumento no es lo que su denominación indica: un "argumento en pequeño", o una maqueta del argumento, sino una secuencia de conductas observables, específicas para cada persona, que alcanzan en el sistema NO OK, y que se repite muy frecuentemente.

Ejemplo:

Carlos tiene que dar un examen. Frente a este estímulo, tiene un mandato "No sirves", que adoptó en su infancia ante continuos mensajes de sus padres que le demostraban sistemáticamente que hacía todo mal (...no como ellos, que eran muy eficaces). Frente a esta descalificación de su propia capacidad, su Niño Adaptado se pregunta "¿Qué hacer?", a lo que su Padre Protector NO OK responde con el mensaje contra argumental; "Estarás OK mientras seas perfecto, estudiando todos los puntos del programa, dando un excelente examen y obteniendo la nota máxima".

Carlos se prepara muy bien, y da su examen brillantemente, pero en vez de obtener la nota máxima (10) obtiene 9 puntos. Al conocer su nota se siente confuso (rebusque de la posición existencial -/+), pasando más tarde a sentir mucha rabia a la mesa examinadora: "Ellos tienen la culpa, yo merecí 10 puntos" (rebusque de rabia de la posición existencial + /-). Vuelve agresivamente a discutir con la mesa examinadora, siendo entonces suspendido por tres meses. Cuando llega a su casa, una hora más tarde, se siente desesperado (rebusque de la posición existencial —/—).

Los rebusques anotados: -/ +, + / - , y - /- , estarán asociados a -sendos mandatos de su argumento.

Resumiendo esta secuencia tenemos que sus pasos son:

Estímulo externo

Diálogo interno

Mensaje contrargumental; es OK mientras seas perfecto...

Rebusque y mandato de la posición existencial - / +

Rebusque y mandato de la posición existencial + / -

Rebusque y mandato de la posición existencial - / -



Secuencia del
miniargumento

La definición completa de miniargumento sería "una secuencia de conductas observables, que partiendo de un mensaje contraargumental (llamado por Kahler impulsor) avanza en el sistema NO OK, a través de las posiciones existenciales - / +, + / -, y - / -, los rebusques y los mandatos correspondientes a cada posición".

Analizando múltiples sesiones de psicoterapia, observadas y grabadas en videotape, Kahler halló cientos de mensajes contrargumentales, que clasificó en base a los mismos signos del análisis funcional:

Palabras

Tono de voz

Expresión facial

Gestos

Posturas corporales

Todos los mensajes contraargumentales que observó pudieron ser incluidos en 5 y sólo 5 categorías:

**"Estás OK mientras" seas perfecto
seas fuerte
te apures
complazcas
trates más**

Que Kahler llamó IMPULSORES:

"Sé perfecto"

"Sé fuerte"

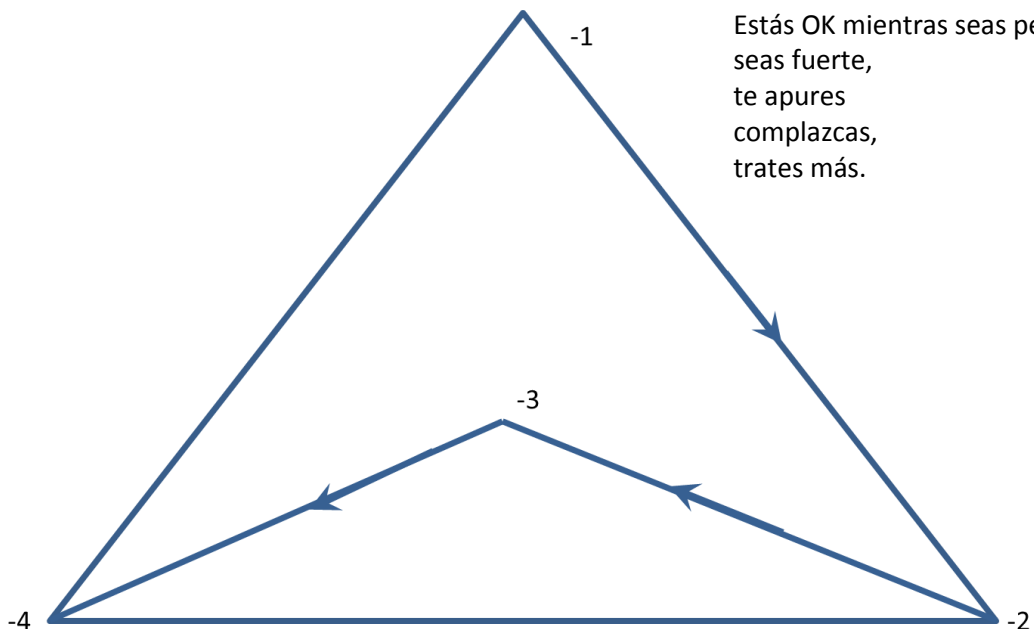
"Apúrate"

"Complace"

"Trata más"

El miniargumento descrito corresponde al sistema NO OK; existe, como veremos luego, un miniargumento OK, programación interna en el sistema OK de conductas.

Veamos el diagrama del miniargumento NO OK:



-1 IMPULSOR

Estás OK mientras seas perfecto, seas fuerte, te apures complazcas, trates más.

-4 BENEFICIO FINAL DE MINIARGUMENTO NO OK

Hay mandatos del Argumento
Rebusques de la Posición existencial --/- .
No querido
No aceptado
Bloqueado
Rechazado
Desesperado

-3 VENGATIVO

Hay mandatos del Argumento
Posición existencial +/- :
Rebusque de rabia
Resentimiento
Celos
Envidia
Rivalidad
Sadismo

-2 FRENADOR

Hay un mandato del Argumento
Hay rebusques de la Posición existencial -/ +:
Falsa alegría
Falso afecto
Depresión
Fobias
Ansiedad
Culpa
Inadecuación
Confusión
Preocupación

Desde cualquier posición (- 2, - 3, - 4) se puede volver a - 1. Dependerá de la patología de la posición existencial básica de cada persona hasta donde se escala en el miniargumento: también dependerá del impulsor:

"Sé fuerte"

La persona que funciona con "se fuerte" no tiene permiso para mostrar sus emociones auténticas, ni para pedir ayuda. La descalificación interna "no te muestres débil". De sus palabras suele desprenderse que no es responsable de sus sentimientos: "Me vino una tristeza". Su tono de voz es duro y monótono.

Palabras típicas son "no me importa", "sin comentarios". Su expresión facial es muy dura, fría, no trasunta cambios (parece de plástico). Manos rígidas, muchas veces brazos cruzados.

"Apúrate"

Las personas que tienen "apúrate" de primer impulsor tienen que terminar todas las cosas "ahora mismo". La descalificación interna es "si no te apuras, nunca lo terminarás". Tamborilea con los dedos, mueve nerviosamente las piernas.

Interrumpen a sus interlocutores para completarles las frases. Piensan en "qué van a hacer después", no estando en el "aquí y ahora". Frases típicas: "Tenemos que apurarnos hagámoslo ya".

"Complace"

Una persona con "complace" se siente responsable de conseguir que los demás se sientan bien. Su descalificación interna es que "no es lo suficientemente bueno"; de allí que necesita gustar a otros, y obtener aprobación de todos. No puede decir que "no".

Palabras típicas son "podrías", "querrías". El tono de voz es alto y suplicante.

Tiende a asentir con la cabeza, y levantar las cejas.

"Trata más"

En el caso del impulsor "trata más", el mensaje contraargumental debe ser considerado como "opuesto" a hacer. Las personas con "trata más" están siempre esforzándose más, pero sin conseguir resultados.

Las palabras típicas son: "es difícil", "trataré", "no creo que pueda", etc. No termina las frases, las interrumpe por la mitad, y comienza con otra cosa. Vacila ante las preguntas. Usa muletillas: "Este", "bueno"...

Ceño ligeramente fruncido

Interrupción del circuito miniargumental NO OK

Desde que hay una secuencia de conductas muy clara desde el impulsor hasta el beneficio final de mimargumento, bastará mantenerse atento a las conductas del impulsor para no "escalar" (proseguir con) la patología.

El impulsor es como una puerta que conduce a varios sótanos, donde hay rebusques cada vez más patológicos, y mandatos cada vez más negativos.

1. Impulsor; estas OK mientras...

Rebusque de la P.E.-/+

Rebusque de la P.E. +/-

Rebusque de la P.E. -/-

Pero para llegar a estos sótanos es necesario pasar por la puerta del impulsor. Y para evitarlo, bastará con controlar las conductas del impulsor descritas más arriba. Una posición -4, en la que la persona tiene una gran depresión, pudo evitarse si sé por que impulsor entré al circuito miniargumental y controlo las conductas del mismo. Si el impulsor es "sé fuerte"; por ejemplo, mostrando mis emociones y pidiendo ayuda evito entrar en mi patología.

La técnica del trabajo con miniargumento equivale a "monitoriarse" segundo a segundo para detener las conductas de los impulsores, ya que la práctica demuestra que es más fácil detener estas conductas que salir de una depresión de -4. Pero lo ideal es trabajar en las dos áreas:

- Redecidir los mandatos negativos que me pueden llevar al rebusque (depresión en -4).
- No entrar en el circuito miniargumental.

El concepto de proceso y contenido

Las ciencias de la conducta tradicional se centran en el contenido de lo que pasa o lo que se dice. La teoría del miniargumento se interesa en el proceso, en cómo pasan o cómo se dicen las cosas.

Si una persona está en su argumento podemos decir que está siguiendo decisiones básicas de la infancia (contenido), y podemos trabajar "redecidiendo" esas decisiones hasta alcanzar metas de vida autónomas.

La teoría del miniargumento estudia el proceso que refuerza el argumento, segundo a segundo, y transacción por transacción. Según Kahler, puedo redecidir y a pesar de ello seguir reforzando mandatos negativos, en razón de estar funcionando en circuitos miniargumentales NO OK. Por eso sugiere combinar las dos técnicas:

Trabajar sobre el contenido, el QUE (mandatos) Trabajar sobre el proceso, el COMO (miniargumento)

¿Cuál impulsor es peor?

Hemos verificado que existe la idea intuitiva de que hay impulsores "peores" que otros. En general, las personas se muestran "satisfechas" por tener "sé perfecto" o "sé fuerte", y se "avergüenzan de tener "complace" y "trata más".

Cualquier impulsor puede llevarnos a rebusques del tipo -/-. No hay ninguno "mejor". Son todos patología. Por cualquiera de ellos puedo fracasar en una tarea.

Ejemplo:

Un geólogo dirige una perforación para extraer petróleo. Veamos su patología con cada impulsor.

Sé perfecto: Como necesita estar muy seguro del lugar dónde perforar, saca tantas muestras, revisa tantos informes y mapas, que luego de un mes no decidió nada.

Sé fuerte: Elige un lugar y empieza a perforar, sin consultar ni pedir ayuda. Pasada la cota donde se entiende debería haber petróleo, sigue profundizando...

Complace: Fracasa por que en vez de decidir dónde es más adecuado perforar, elige un lugar que complace a todos sus colaboradores (no sólo los vinculados con la investigación geológica, sino al equipo de perforación, etc.)

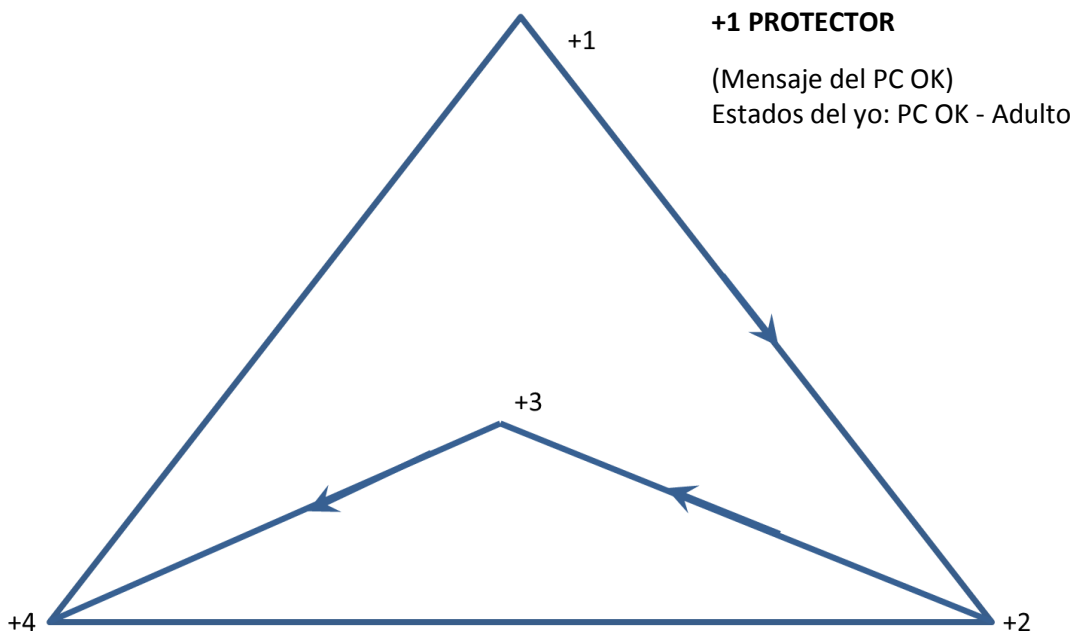
Trata más: Empieza un pozo, a los pocos días se arrepiente y cambia de lugar... una y otra vez.

Apúrate: Apenas llegó al lugar comenzó la perforación, pero eligió un lugar inadecuado.

El miniargumento OK

El miniargumento OK es una secuencia de conductas observables que corresponden a una programación interna en el sistema OK de conductas.

El esquema del circuito miniargumental OK es el siguiente:



+1 PROTECTOR
 (Mensaje del PC OK)
 Estados del yo: PC OK - Adulto

**+ 4. BENEFICIO FINAL DEL
 MINIARGUMENTO OK**
 (Mensajes del PN OK)
 Estado del Yo: NL

+ 3. AFIRMATIVO
 (Mensaje del PC OK)
 Estado del Yo: PC NA OK

+2. ARRANCADOR
 (Mensaje del PC OK)
 Estados del Yo: PN OK, NL

Ejemplo:

- + 1. Muéstrate como eres (protección)**
- + 2. Está OK mostrar tus sentimientos (permiso)**
- + 3. Métete en tus sentimientos, acércate (protección)**
- + 4. Intimidación (permiso)**

Mensajes protectores y arrancadores del miniargumento OK

Impulsor	Protector	Arrancador
Se perfecto	¡No quieras ser perfecto!	Es OK hacerlo bien. Puedes cometer algún error. Es Humano
Se fuerte	¡Muestra lo que sientes!	Es OK mostrar tus sentimientos y pedir ayuda.
Trata mas	¡Hazlo!	Es OK hacerlo.
Complace	¡Se tu mismo!	Es OK ser tu mismo y respetar tus propias necesidades.
Apúrate	¡Tomate tu tiempo!	Es OK tomarte el tiempo necesario.

Impulsores	Palabras	Tonos	Gestos	Postura	Expresiones Faciales
Se perfecto	Por supuesto <input type="checkbox"/> Exactamente <input type="checkbox"/> Eficazmente <input type="checkbox"/> Obviamente <input type="checkbox"/> Claramente <input type="checkbox"/> Completamente <input type="checkbox"/> mente <input type="checkbox"/> Información <input type="checkbox"/> no relevante <input type="checkbox"/>	Controlado <input type="checkbox"/> Exigente <input type="checkbox"/> Aguzado <input type="checkbox"/>	Cuenta con <input type="checkbox"/> los dedos <input type="checkbox"/> Se rasca la <input type="checkbox"/> cabeza <input type="checkbox"/> Levanta el <input type="checkbox"/> índice <input type="checkbox"/>	Erecto <input type="checkbox"/> Rígido <input type="checkbox"/>	Severa <input type="checkbox"/>
Se Fuerte	Sin comentarios <input type="checkbox"/> No me importa <input type="checkbox"/> Yo me arreglo <input type="checkbox"/> Hay que aguantar <input type="checkbox"/>	Duro <input type="checkbox"/> Monótono <input type="checkbox"/>	Manos rígidas <input type="checkbox"/> Brazos cruzados <input type="checkbox"/>	Rígido <input type="checkbox"/> Cruzado de <input type="checkbox"/> piernas <input type="checkbox"/>	Duro <input type="checkbox"/> Frío <input type="checkbox"/> Moldeado <input type="checkbox"/>
Apúrate	Tenemos que <input type="checkbox"/> apurarnos <input type="checkbox"/> Empecemos ya <input type="checkbox"/> “¿Y...?” <input type="checkbox"/> Habla rápido <input type="checkbox"/>	Sube y baja <input type="checkbox"/> Tembloroso <input type="checkbox"/> Impaciente <input type="checkbox"/>	Se retuerce <input type="checkbox"/> Golpetea con <input type="checkbox"/> los dedos <input type="checkbox"/> Agita la pierna <input type="checkbox"/> Va y vuelve <input type="checkbox"/>	Se mueve <input type="checkbox"/> rápidamente <input type="checkbox"/>	Ceño <input type="checkbox"/> fruncido <input type="checkbox"/> Ojos <input type="checkbox"/> Movedizos <input type="checkbox"/>
Trata mas	Es duro <input type="checkbox"/> Es difícil <input type="checkbox"/> No puedo <input type="checkbox"/> No sé <input type="checkbox"/> Lo intentaré <input type="checkbox"/>	Plañidero <input type="checkbox"/> Impaciente <input type="checkbox"/>	Atenaceado <input type="checkbox"/> Moviendo <input type="checkbox"/> los puños <input type="checkbox"/>	Sentado hacia <input type="checkbox"/> adelante <input type="checkbox"/> Codos sobre <input type="checkbox"/> las piernas <input type="checkbox"/> Ceño <input type="checkbox"/> ligeramente <input type="checkbox"/> fruncido <input type="checkbox"/> Aspecto <input type="checkbox"/> perplejo <input type="checkbox"/>	Ceño <input type="checkbox"/> ligeramente <input type="checkbox"/> fruncido <input type="checkbox"/> Aspecto <input type="checkbox"/> perplejo <input type="checkbox"/>
Complace	Tu sabes <input type="checkbox"/> Podrías tu <input type="checkbox"/> Puedes tu <input type="checkbox"/> Por favor <input type="checkbox"/> ¿Qué te cuesta? <input type="checkbox"/> ¿Qué le hace? <input type="checkbox"/>	Altos <input type="checkbox"/> Lloriqueante <input type="checkbox"/> Seductores <input type="checkbox"/> Suplicante <input type="checkbox"/> Envolverte <input type="checkbox"/>	Manos <input type="checkbox"/> extendidas <input type="checkbox"/> Cabeza inclinada <input type="checkbox"/>	Asiente con la <input type="checkbox"/> cabeza <input type="checkbox"/>	Cejas <input type="checkbox"/> levantadas <input type="checkbox"/> Desvía la <input type="checkbox"/> mirada <input type="checkbox"/>

Facilitación y Contratos de Cambio en Análisis Transaccional

Un contrato es "una meta objetiva de cambio positivo de conducta". Puede ser individual, convenido consigo mismo; o convenido con otra persona, que ayuda a cumplirlo. En este caso, se formaliza entre los Adultos del cliente (paciente si es psicoterapia) y del facilitador (terapeuta, si es psicoterapia).

Un contrato deberá cumplir determinadas condiciones, para estar correctamente establecido. Estas son:

1. Se referirá a un área de conductas en la cual el cliente tiene problemas que no pudo resolver. Así, no se harán contratos sobre cosas que el cliente puede cumplir a voluntad.
2. El cambio positivo de conducta debe formularse en términos positivos. Diríamos "llegar a las 8 de la mañana", y no "no llegar tarde".
3. El cambio de conducta que se busca debe ser observable y medible. No se harán contratos sobre lo que se piensa o lo que siente, sino sobre lo que se actúa.
4. La redacción será simple y concreta. Debe poder entenderlo un niño de 10 años.
5. La conducta que se busca debe ser legal y ética.
6. El cumplimiento deberá depender del cliente. No podemos hacer un contrato de cambio de conducta de otras personas; a lo sumo podemos "invitarlas" a cambiar.
7. Siempre que corresponda, deberá tener un plazo de cumplimiento. No diremos "ganar 20% más", sino "ganar 20% más antes de tres meses".
8. Deberá referirse a una conducta específica, o a cambios en uno de los 10 Instrumentos del Análisis Transaccional.

Posteriormente a la redacción del contrato, facilitador y cliente revisan con los 10 instrumentos el mismo, teniendo en cuenta integración de otras disciplinas de la conducta, estrategias y tácticas más adecuadas para su cumplimiento.

En reuniones posteriores se discuten las dificultades encontradas, continuándose hasta el cumplimiento del contrato.

Cumplido un contrato, se pasa a redactar otro.

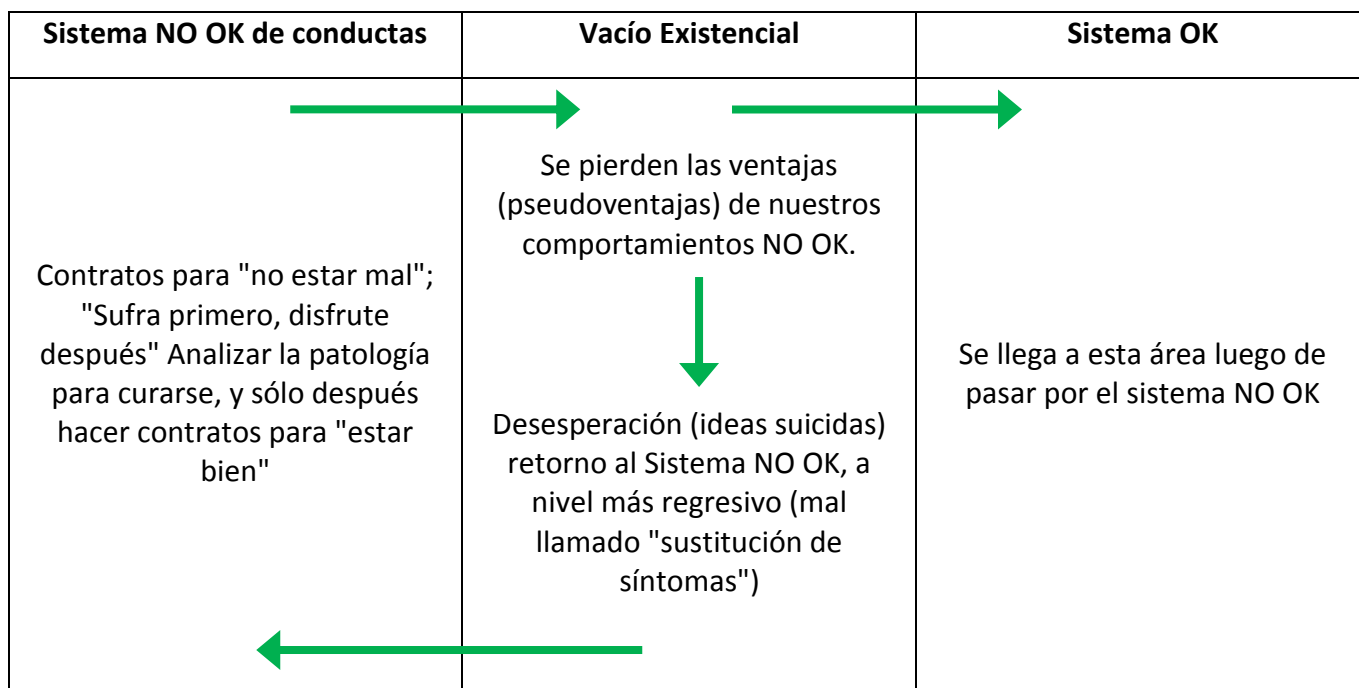
Por qué hacemos contratos para "estar bien" (OK)

Como indica el punto 2., trabajamos sobre conductas positivas. Operamos sobre "contratos para estar bien", en vez de efectuar contratos solamente "para no estar mal". Reforzamos aféi la tendencia natural de las personas a "estar bien", que siempre está presente, y sólo busca el permiso y la invitación para manifestarse.

Berne observaba que muchas veces el paciente caía en un vacío existencial cuando se le cortaban las ventajas ("pseudoventajas") que trae aparejadas sus conductas NO OK. El lo visualizó con

mucha claridad en el caso de los juegos, donde definió y analizó las "pseudoventajas", tal como lo hemos visto en el correspondiente capítulo. "Más vale malo conocido..."

El esquema de funcionamiento de los "contratos para no estar mal" es el siguiente:



El esquema con que se trabaja con los "contratos para estar bien" es el siguiente:

Sistema NO OK	SISTEMA OK
<p>Desatendemos sistemáticamente estas conductas (no les prestamos ninguna atención), a menos que sea necesario momentáneamente (urgencia, crisis). Sólo se consideran mandatos muy graves ("No vivas", "sé loco" etc.).</p>	<p>Trabajamos con contratos establecidos directamente en el sistema OK.</p> <p>Se ofrece al cliente o paciente algo mejor que su pseudoventajas, antes de que las abandone.</p> <p>Se mantienen objetivos sobre conductas OK.</p>

Ejemplo de un "contrato para estar bien": "hablar Adulto-Adulto con mis compañeros sobre los objetivos de la tarea", en vez de "no pelearme con mis compañeros"

El modelo médico de enfermedad

Consideramos que el modelo médico de enfermedad, que presume que es necesario analizar el porqué y cómo de los problemas, para luego resolverlos larga y profundamente antes de centrarse en aspectos positivos, contaminó la psicoterapia.

Esta secuencia puede ser cierta en determinados campos de la Medicina (infecciones, operaciones, fracturas), pero no en ciencias del comportamiento.

Tampoco es necesario parar por el "purgatorio" de largos análisis e inter-minables diagnósticos. No olvidemos que el tiempo es el recurso más precioso del hombre: es su vida.

El QUE y el COMO contractual

El QUE del contrato define las metas buscadas, que son cambios de conductas positivas, observables y éticas. Es el texto del contrato. Siempre debe ser previo al trabajo que se realice para su cumplimiento.

El COMO se refiere a los medios y técnicas empleadas para cumplir el contrato. Por ejemplo, la elección de alguno de los 10 instrumentos del A.T., o un ejercicio de Gestalt, o una técnica de Modificación de Conducta, etc. También podrá ser la realización de un curso de mecanografía, o la práctica de un arte marcial.

En la práctica es frecuente observar que antes de definir y anotar el QUE, algunos facilitadores ya aplican técnicas de cambio, lo que es incorrecto.

Resumiendo:

QUE del contrato = meta

COMO del contrato = medios y técnicas para alcanzar la meta.