

¿CÓMO TE HICISTE ANALISTA TRANSACCIONAL?

Fanita English

(Artículo aparecido en el *Transactional Analysis Journal*, vol. 35, 1, enero 2005: 78-88)

Abstract

Respondiendo a preguntas que frecuentemente le hacen, la autora describe con brevedad cómo empezó a interesarle el AT. Presenta el material teórico que utiliza esencialmente en su trabajo, y que resume en el material básico de Eric Berne, en algunos postulados subyacentes de Freud, y en algunos conceptos que ha añadido ella al análisis transaccional.

1.- “¿CÓMO TE HICISTE ANALISTA TRANSACCIONAL?”

A menudo me preguntan esto cuando le digo a la gente cuál es mi profesión. Respondo que inicialmente mi formación como terapeuta fue en el psicoanálisis freudiano y que esa formación incluyó ocho años de psicoanálisis personal. Practiqué el psicoanálisis durante 14 años, tratando tanto a niños como a adultos. Cada vez más, el proceso me iba pareciendo más pesado, consumía demasiado tiempo y por tanto no era eficaz en su coste para los pacientes, pero yo no conocía otra técnica mejor.

Entonces, en 1965, leí el texto del Dr. Eric Berne (1961) *Transactional Analysis in Psychotherapy* y poco después suspendí mi consulta en Chicago para irme a California a formarme con el desaparecido David Kupfer en el entonces recién fundado Instituto de Análisis Transaccional en Carmel. Durante mi estancia, tuve muchos contactos muy estimulantes con Berne, y experimenté personalmente lo que muchos, incluida yo misma, llamamos el valor del AT para salvar vidas. Al volver a Chicago transformé mi consulta en una de Análisis Transaccional, montando talleres para enseñar este método, y desde entonces me he dedicado a este análisis, aunque recientemente, habiéndome jubilado parcialmente, me limito a dirigir talleres en diversos países.

2.- PARA RESPONDER A SUS SIGUIENTES PREGUNTAS

Inevitablemente, tras saber cómo entré en contacto, sigue una pregunta de este tipo: “¿Y qué es realmente el Análisis Transaccional?”. A veces el que pregunta tiene simple curiosidad; otras veces está pensando en hacer alguna consulta concreta o quizás se apuntará a un taller o se unirá a una asociación de AT. Para algunos, doy una larga respuesta, tratando un buen montón de información, que a otros resumo muy brevemente.

Se me ocurrió que podría ser útil para los que están interesados tanto en una versión larga como en una corta de mi respuesta, escribirlas en un trabajo, y esto es lo que he hecho en este artículo. Si usted lee detalladamente todo el artículo o si se fija solamente en un par de secciones, espero que será útil para los que tengan interés en esa pregunta sobre qué es el AT y cómo se practica.

Como muchas otras terapias, la terapia del AT es primariamente una “terapia conversacional”. Trabajamos sobre la base de un corpus teórico específico desarrollado originalmente por el Dr. Eric Berne y elaborado de diversas maneras por otros autores en el campo, tras la prematura muerte de Berne en 1970.

Berne practicó el Psicoanálisis antes de desarrollar la teoría y práctica del Análisis Transaccional. Originalmente se utilizaba en psicoterapia y tratamientos, como él los denominaba, particularmente en tratamientos de grupo, pero en seguida se hizo claro que también resultaba útil en una amplia variedad de campos, entre ellos en los de orientación, trabajo organizativo y en enseñanza.

Aunque el primer libro publicado por Berne, *The Mind in Action* (1947) ofrecía una descripción simple de los conceptos básicos psicoanalíticos, el autor fue volviéndose cada vez más crítico con la terapia del Psicoanálisis. Por ello, empezó a enseñar su propia perspectiva en los Seminarios de Psiquiatría de San Francisco (que finalmente se convertirían en la Asociación Internacional de Análisis Transaccional). También formuló su teoría en sus libros básicos *Transactional Analysis in Psychotherapy* (1961), *The Structure and Dynamics of Organizations and Groups* (1963), y *What Do You Say After you say Hello* (1972), el último de ellos publicado póstumamente. Hoy en día, 40 años más tarde, varias generaciones de analistas transaccionales han discutido y añadido, a través de muchos libros, revistas y conferencias, muchos elementos a la teoría y práctica básica de Berne.

Por mi parte, me he atrevido a ofrecer algunas grandes modificaciones a los conceptos de Berne, particularmente en lo que respecta a los “juegos” y “guiones”, así como he desarrollado una nueva idea de lo que él llamaba “rackets” y «racketeering». Discutiré estos elementos más adelante, pero antes quisiera resumir los conceptos y técnicas que considero indispensables para trabajar como terapeuta utilizando el Análisis Transaccional. Lo haré lo más sencillamente que pueda, de modo que el material teórico aquí presentado puede resultar demasiado simplificado o incluso distorsionado en parte, aunque yo lo respalde.

Puesto que Berne dijo que él mismo era “mejor freudiano que los mismos psicoanalistas” (Berne, comunicación personal, agosto 1965), empezaré mencionando algunas ideas generales basadas en los descubrimientos de Freud. En su tiempo fueron revolucionarias, hace más de 100 años, pero hoy forman parte del discurso común, de modo que pueden parecer obvias. De todos modos las enumeraré porque subyacen a la “terapia conversacional”. Y en cualquier caso pueden ustedes saltar hasta la siguiente sección sobre los principios del AT.

3.- POSTULADOS SUBYACENTES DE FREUD

3.1.- Por muy racionales, conscientes y capaces de ejercer su fuerza de voluntad que los seres humanos sean, están igualmente muy influenciados (a menudo incluso gobernados) por instintos y/o impulsos que “energizan” sus pensamientos y sentimientos y a menudo determinan su conducta.

3.2.- Estos instintos y/o impulsos usualmente nos afectan al margen de nuestra atención consciente. Operan en el inconsciente, el cual, como su nombre implica, es diferente de la consciencia del yo, o “Ego” (yo, mí), que representa nuestra identidad.

3.3.- Al Ego consciente, Freud añadió el “Super-Ego”, que corresponde a la consciencia, y el “Id”, un cúmulo de diversos instintos salvajes y de impulsos que operan inconscientemente. Estas formas afectan al individuo, incluso cuando el Ego intenta controlarlas, o “sublimar” (transformar) sus manifestaciones en formas socialmente más aceptables (por ejemplo, el deseo de asesinar o “cortar” personas puede sublimarse al hacerse uno cirujano que salva vidas “cortando” pacientes).

3.4.- El tratamiento psicoanalítico clásico se centra en traer los pensamientos y sentimientos inconscientes hasta la consciencia, de modo que el paciente pueda conseguir nuevas visiones sobre sentimientos y pensamientos aparentemente inaceptables. La esperanza es que los síntomas incapacitantes se aliviarán cuando los deseos reprimidos en el Id salgan a la consciencia, pero esto es más fácil decirlo que hacerlo y usualmente precisa de extensivos análisis.

3.5. - Originalmente Freud planteó dos impulsos básicos, el impulso de supervivencia propia del Ego y el impulso de deseo sexual del Id. Como buen darwiniano, Freud estaba impresionado por el impulso sexual de todas las criaturas para crear la siguiente generación. Más tarde, Freud se convenció de la existencia de un impulso hacia la muerte. En lugar de plantear tres impulsos, unió el impulso de autosupervivencia con el sexual y lo llamó “libido” o impulso de vida, opuesto al impulso de muerte, que Berne llamaría después “mortido”. Para Freud, mortido incluía la agresión que él creía que representaba un modo de desviar y volver al exterior la atracción por la muerte.

3.6. -Tanto si creemos que existe una batalla en el inconsciente entre el impulso de supervivencia y el impulso sexual, o entre la libido y la mortido, o entre el Superego y el Id, la cuestión psicológica importante es que puede existir un conflicto inconsciente constante sobre qué sentimientos y pensamientos pueden salir a la luz o manifestarse como conductas. Los conflictos a menudo se relacionan con las estrictas normas de conducta del Super-Ego y la incapacidad del Ego para distinguir entre la consciencia de deseos prohibidos y la temida posibilidad de realizar dichos deseos. Por ello, somos proclives a reprimir, y con ello negar, la consciencia de ciertos impulsos “prohibidos”, particularmente los relacionados con los impulsos sexuales. Sin embargo, cierta consciencia turbia de dichos sentimientos “prohibidos” puede aparecer en varias formas de “actuar” y/o en las fantasías, generando así sentimientos adicionales de vergüenza o culpa y más conflictos internos. Estos conflictos pueden causar varios efectos psicósomáticos o síntomas como la ansiedad, el pánico, las fobias, etc.

3.7. -En su forma disfrazada, los deseos “inaceptables” pueden aparecer en los sueños o en las ocurrencias verbales o en incidentes y descuidos, ofreciendo claves de los conflictos inconscientes.

3.8. -Una de las contribuciones esenciales de Freud fue mostrar hasta qué punto nos vemos influidos por las experiencias de la infancia: cómo esas experiencias no se olvidan, sino que se almacenan y usualmente se combinan con varios sentimientos

como el miedo y la vergüenza. Nos resistimos a traer a la consciencia recuerdos y fantasías de la infancia que son dolorosos o temibles para evitar la experiencia de los sentimientos terribles en el presente, y en su lugar nos servimos de un completo sistema de defensas psicológicas para mantener su represión.

3.9. -El trabajo de Freud le llevó también a la conclusión generalmente aceptada de que igual que atravesamos ciertas fases de desarrollo físico y mental antes de alcanzar la madurez (por ejemplo, hay ciertos períodos de edad específicos en los que el niño aprende a andar o a hablar, comprende conceptos abstractos, entra en la pubertad, etc.), hay también fases de desarrollo emocional que deben ser superadas para poder llegar a la madurez emocional.

3.10. -Así, ya no se discute que las experiencias y fantasías de la infancia juegan un importante papel en la determinación del carácter y el modo de ser emocional de cada individuo, y que deben ser analizadas, junto con factores genéticos, para tratar desórdenes psicológicos aparentemente indomeñables como el pánico, la ansiedad, las fobias irracionales y los problemas sexuales y relacionales en adultos.

4.- POSTULADOS DEL ANÁLISIS TRANSACCIONAL

Como Freud, Berne reconoció que el yo no es completamente racional ni consciente. Sin embargo, aunque reconoce plenamente la importancia de las fases de desarrollo y el impacto de los mensajes de las figuras protectoras durante la infancia, le interesó más un enfoque práctico “del aquí y ahora” para tratar los problemas de personalidad y comunicación, que establecer el origen histórico de los síntomas.

4.1 Estados del Ego

Berne vio además de las formas freudianas del Super-Ego y el Id, que el yo consciente, el Ego –que experimentamos como el “yo”- no es en sí mismo una sola unidad. En realidad, todos operamos con al menos tres sistemas coexistentes o “Estados del Ego”, como los denominó. Les dio los nombres coloquiales de “Padre”, “Adulto” y “Niño”.

Berne (1972:11) definió los Estados del Ego como “sistemas coherentes de pensamiento y sentimiento manifestados por los correspondientes modelos de conducta”. Yo prefiero sustituir las palabras “lenguaje corporal” por “conducta”, porque el impulso para la correspondiente conducta no es siempre evidente, aunque se experimente internamente. Lo más importante del descubrimiento por Berne de los tres Estados es que *cada Estado del Ego es un sistema diferente* de interacción de sentimientos, pensamientos y conductas potenciales que difieren de las de los otros Estados del Ego.

Esta idea representa una importante diferencia respecto a otras teorías y enfoques terapéuticos, que pueden distinguir entre sentimientos, pensamientos y conductas, pero que no llegan a reconocer que hay al menos *tres sistemas operando de manera diferente y activos, dentro de los cuales diferentes* tipos de pensamientos y sentimientos pueden

combinarse para determinar conductas en al menos tres modos potencialmente diferentes.

Por ejemplo, hay momentos en que casi me puedo oír a mí misma diciéndome: “¡Qué idiota eres por haber hecho (o dicho) esto!” o “Has estado realmente brillante diciendo esto”. Este tipo de diálogo puede tener lugar también no-verbalmente, pues yo puedo sentir que se me encoge el estómago cuando una parte de mí está asustada por alguien que es una autoridad, y otra parte puede estar atacando a dicha persona, y otra puede estar diciéndome: “¡párate!”. ¿Quién, entonces, me representa a “mí” en relación con los demás, y quién es quien se comunica con quién?

Un analista transaccional diría que es mi Estado del Ego Padre el que se dirige a mi Ego Niño criticándolo como “idiota” o elogiándolo por “brillante”. Y luego, quizá, mi Niño desea atacar con ira, pero mi Adulto le dice repentinamente que se detenga y piense las cosas. Al hacerlo así, mi Adulto me está pidiendo que compruebe la realidad en vez de dejar que mi Niño reaccione contra alguien sólo por ira hacia mi Padre.

Mi Estado del Ego Niño (la palabra Niño se escribe con mayúsculas para referirnos al Estado del Ego, en contraste con el niño cronológico) representa a todos los niños que yo fui, de quienes se podría ver la imagen si se tomaran en una serie de diapositivas de mí conforme iba creciendo. Esos niños pensaban, sentían, y actuaban al pasar los años y continúan existiendo dentro de mí, no solamente como recuerdos sino, muy significativamente, como sistemas de pensamiento, sentimiento y actuación en el “aquí y ahora”. Igual que hacía cuando era pequeña, mi Niño hoy puede a veces buscar la aprobación y adaptarse a lo que parece que es una expectativa acerca de él, y en otras ocasiones mi Niño puede enfadarse con esas expectativas y rebelarse ante ellas.

Mi Estado del Ego Padre se desarrolló mientras yo crecía, tomando ideas, modos de comportarse y valores (incluidos prejuicios) de las diferentes personas que me cuidaron y de la cultura que me rodeó. Este conglomerado a menudo determina mis valores actuales, lo que yo “debería” ser, o cómo “debería” comportarme. Así mi Estado de Ego Padre puede proteger a mi Niño o al de los demás, o ser muy crítico, según los valores e ideas que yo haya internalizado.

Finalmente, en términos de desarrollo, mi Adulto creció de las experiencias con la “realidad” y de mi creciente capacidad para razonar y comprobar las ideas con los hechos. (Pongo la palabra realidad entre comillas porque cierta parte de ella está determinada por la cultura dominante). Idealmente, este Adulto me puede ayudar racionalmente con los demás de modo que yo funcione bien en el mundo.

Teóricamente, yo podría ser “madura” todo el tiempo haciendo uso de mi Adulto. (Éste es el supuesto del Psicoanálisis, en el que el objetivo es alcanzar la madurez). Realmente, sin embargo, no es posible conseguir la madurez absoluta todo el tiempo; ni es deseable, pues el mundo sería un lugar aburrido si la gente se comportara como seres parecidos a los ordenadores. Así, aunque sea muy importante saber cómo apelar al Adulto de uno, especialmente en tiempos de crisis, para mí es igualmente importante usar tanto mi Niño como mi Padre. De hecho, es en gran medida gracias al Niño como

yo desarrollo el sentido del yo que me conecta con mis raíces genéticas y con el potencial de mi vida.

4.2. Caricias y Transacciones

El niño humano nace indefenso, mal equipado para poder sobrevivir por sí mismo. Berne usó el término “caricia” para las unidades de cuidado, que el niño registra por primera vez cuando le cogen o le acarician. Lo que el autor demostró es que continuamos necesitando tanto las caricias físicas como las simbólicas a lo largo de toda nuestra vida, y ello explica por qué y cómo somos interdependientes. Ya sea el tacto real en un estrechón de manos o el “toque” simbólico en una sonrisa, o incluso en una llamada telefónica, continuamos dependiendo de las caricias de los demás para sentir la existencia.

De hecho, esto subyace en todas las comunicaciones entre personas. Como Berne lo expresó, “transaccionamos” con los demás intercambiando caricias, del mismo modo en que intercambiamos bienes en el mercado público para mutuo beneficio.

Si tenemos en cuenta que cada uno de nosotros opera con intercambios entre los tres Estados del Ego diferentes, ¿qué Estado del Ego mío puede transaccionar con uno de los suyos? ¿Cómo asegurarme de que llegaré al Estado del Ego suyo al que espero dirigirme para obtener las caricias que deseo en intercambio?.

Por ejemplo John puede decirle a Susie: “Mira, déjame mostrarte dónde es” al encontrarla desorientada en los pasillos antes de la reunión. Su comentario amistoso puede que encuentre una respuesta agradecida, o puede que a la semana siguiente el mismo ofrecimiento se encuentre con un gesto de ceño fruncido que indica: “¡métete en sus asuntos!”. ¿Por qué? En ambos casos, él estaba operando con un Padre “rescatador” (aunque quizás su Niño quería también entrar en contacto con Susie). Pero mientras en la primera ocasión Susie estaba preocupada porque llegaba tarde y respondió así con su Niño, en la segunda ella estaba en Padre, ocupada en sus pensamientos y molesta por la interrupción. Así, para desgracia de John, respondió con su Estado de Ego Padre Crítico en lugar de desde el Estado de Ego Niño que él esperaba.

El Análisis Transaccional toma su nombre precisamente de la idea de que las transacciones insatisfactorias entre personas –o lo que llamamos transacciones “cruzadas” que frustran a una u ambas partes- pueden “analizarse” sin recurrir al análisis de personalidades totales. Así, los malentendidos pueden clarificarse, especialmente cuando ambas partes quieren alimentar una relación o asociación de algún tipo entre ellas.

Lo que mi Niño desea y expresa, o lo que mi Padre valora, no necesariamente corresponde con lo que los demás desean o aprueban, y su respuesta me puede llevar a sentirme totalmente incomprendida o a reaccionar en modos que pueden enfadar o herir a los demás. Ellos entonces puede que reaccionen de modos que a mí me enfaden o hieran, y así sucesivamente. En la mayoría de los casos podemos reconocer cuándo, cómo o por qué patrones transaccionales específicos no funcionan (o continúan

causando problemas). Así podemos ayudar a los pacientes a comprender mejor qué ocurre en los demás y en ellos mismos en diferentes situaciones y a tomar decisiones mejores para alcanzar sus objetivos.

No entraré en detalle aquí sobre cómo pueden analizarse las diversas transacciones (las “paralelas” o compuestas, las “complementarias” o las “cruzadas”) o cómo distinguimos entre transacciones “de aquí y ahora” y las habituales de un individuo en particular que busca ayuda, de modo que mantiene constantemente la probabilidad de hacer transacciones cruzadas frustrantes.

Sin embargo, deseo añadir aquí que las caricias no siempre se experimentan como “positivas”, como las caricias placenteras, o “negativas”, como golpes, y que lo que estando en un Estado del Ego me gusta puede no gustarme estando en otro Estado, o en otras circunstancias diferentes, como hemos visto en el ejemplo de Susie. Hay también “caricias retorcidas” que pueden parecer positivas, pero que tienen efectos negativos, generando así lo que otras escuelas de terapia llaman consecuencias de “doble vínculo”.

Finalmente, cualquier tipo de caricia es preferible a ninguna, pues de otro modo la persona puede sentirse “ignorada”, como una pieza inútil del mobiliario. Algunas personas pueden sentirse muy afectadas cuando se sienten ignoradas, y buscar atraer la atención a toda costa. Hay también personas que realmente prefieren invitar a caricias negativas o retorcidas, porque este tipo corresponde a los tipos de caricias que recibieron mientras crecían y con ellas se sienten “comiendo la sopa de casa”. Incluso aunque contenga algunos ingredientes venenosos, para ellos es reminiscente de lo que se les “daba de comer” en la infancia. Puede que les cueste algún tiempo desarrollar un gusto por formas más sanas de alimentación.

Una razón por la que es útil trabajar con pacientes en grupos mejor que en sesiones individuales es que es más fácil para el paciente y para el terapeuta reconocer los patrones útiles o perjudiciales de transacciones. De todos modos, por razones prácticas, el tratamiento, el consejo o el entrenamiento pueden hacerse también en sesiones individuales.

5.- CONSIDERACIONES SOBRE EL TRATAMIENTO

5.1. El contrato

Un paso inicial esencial del tratamiento de análisis transaccional es establecer un “contrato” con el Adulto del paciente. Esto puede realizarse rápidamente o bien requerir de varias sesiones, dependiendo de lo trastornado que esté el paciente y de su voluntad para usar su Adulto para determinar, con el terapeuta, qué objetivos de tratamiento pueden existir en vez de mantener expectativas irreales y mágicas que jamás se alcancen. Tarde o temprano, es importante para terapeuta y cliente formular en palabras lo que buscan conseguir ambos, y cómo intentarán acercarse a ello. (En las siguientes páginas usaré el pronombre “ella” para el terapeuta o consejero, y “él” para el paciente).

5.2. Tipo de carácter

Lo que llamo “tipo de carácter” de una persona se basa en su Estado del Ego preferido. Básicamente, distingo entre dos tipos de individuos, con subdivisiones en ellos: el Tipo I, o “Subseguro” y el Tipo II, “Sobreseguro”.

El Tipo I tiende a buscar ayuda y guía incluso en situaciones en las que es claramente capaz de decidir por sí mismo. Así, tiende a funcionar en gran medida con el Niño Adaptado y/o Rebelde como Estado del Ego.

El Tipo II pasa más tiempo en el Estado del Ego Padre que en el de Niño, insistiendo en sus valores y/o visión del mundo, y dando consejo tanto como un Padre Protector o Salvador o como un Padre Crítico.

El tipo básico de carácter tiende a quedar establecido en la infancia, habitualmente entre los 2 y los 6 años de edad.

Las personas que desarrollan un carácter Tipo I han experimentado normalmente un importante grado de dominación por sus padres, tanto en una forma crítica como en una forma sofocante, “amorosa”. Por ello, aprendieron que les iba mejor obedeciendo, adaptándose y/o dependiendo del liderazgo o control de otros, en lugar de buscar ser independientes. Cuando son asertivos, probablemente sea en forma de rebelión.

Las personas que desarrollan un Tipo II de carácter han tenido que asumir mucha más responsabilidad en la infancia de la que es apropiada a esa edad (p. ej., con padres enfermos o que no cumplían su función) o se han visto presionados para sobresalir o destacar por encima de sus necesidades intrínsecas. Se sienten valiosos solamente cuando “salvan” o consiguen que los demás les sigan.

Ninguno de estos dos tipos de carácter es bueno o malo per se, a menos que la persona carezca de flexibilidad e intente rígidamente mantener durante la mayor parte del tiempo un funcionamiento de acuerdo con su tipo, en lugar de permitir el asesoramiento del Adulto, o de otras personas, en una situación dada. Estos individuos funcionan primariamente de acuerdo con su tipo en “tercer grado”, lo que es patológico.

5.3. Transacciones de acuerdo con el tipo

Cuando estoy en el proceso de establecer el contrato, busco determinar para mí, como terapeuta, al menos tentativamente, el tipo de carácter que el paciente es, porque es crucial para identificar los patrones de transacciones perjudiciales y repetitivas.

Obviamente el Tipo I y el Tipo II son personas que emprenden lo que llamo transacciones “complementarias”, por las cuales el Tipo I buscará el consejo (Niño a Padre del otro), y el Tipo II estará encantado de dar consejos (Padre al Niño del otro). Así, durante cierto tiempo, una persona Subsegura y una Sobresegura podrán tratarse sin pegas. Sin embargo puede darse un momento en que ni el uno ni el otro se sientan motivados para funcionar de acuerdo con su tipo. Puede ocurrir que en un momento dado el Subseguro, cuyo Niño espera apoyo del Sobreseguro, se sienta mal porque el

Sobreseguro empiece a usar su Padre Crítico el lugar del Protector o, ¡peor aún!, que el Sobreseguro desee usar su propio Niño (o Adulto) para variar. El resultado es una transacción cruzada. Igualmente el Sobreseguro, dispensando ávidamente consejos al Subseguro, puede sentirse “ignorado” (es decir, no suficientemente apreciado), si el Subseguro responde rebelándose o desea usar su propio Padre para variar.

Es fácil imaginar cualquier número de variaciones de la frustración dolorosa que puede sentir cada tipo cuando intenta comunicar con el otro de un modo que al principio parecía satisfactorio, pero que ahora no consigue generar las respuestas deseadas. Si cada uno de ellos opera en “tercer grado”, las transacciones cruzadas pueden conducir a conductas muy peligrosas.

La comunicación puede volverse tan mala o peor que la que se da entre personas del mismo tipo que operen en “tercer grado”. Tras disfrutar de mucha armonía durante un tiempo, dos personas de Tipo II pueden eventualmente volverse demasiado competitivas, o dos personas de Tipo I pueden sentirse desanimadas por el otro en momentos cruciales, y hundirse en la depresión.

5.4. Un (triste) carrusel

A veces, en una relación, una persona puede iniciar transacciones como “Víctima” y el otro operar como un “Salvador”. Sin embargo, si uno de ellos se ve frustrado, porque las transacciones no están yendo de acuerdo con sus expectativas, ella o él pueden cambiar de Estado del Ego y repentinamente convertirse en “Perseguidor” del otro, tras lo cual ambos pueden terminar como víctimas. Las palabras Víctima, Salvador y Perseguidor las usó inicialmente Karpman (1968) al describir cambios como éstos en lo que denominó “triángulo del drama”, por analogía con los cambios de papel en las tragedias griegas. El modo de salir de este patrón es con la ayuda del Adulto, preferiblemente el de ambos participantes, y quizás con la ayuda del Adulto del terapeuta que analizará tanto las transacciones “paralelas” que parecen ir bien y las razones para los cambios que conducen a las transacciones cruzadas. Un terapeuta inexperto que no reconozca lo que está ocurriendo entre dos partes puede terminar como víctima entrando bruscamente en liza como el incauto Salvador de una u otra parte.

5.5. Conclusiones de supervivencia

Los bebés y niños pequeños humanos carecen de los instintos de supervivencia que otros animales usan para no caer imprudentemente en los peligros que les amenazan. Los bebés que gatean se pueden caer por una barandilla o a una piscina o en una hoguera como no se les condicione mediante la apropiada señal de mensajes que les transmitan caricias positivas o negativas (“¡Bonito, Cuidado con eso!” o “¡Como vayas allí te voy a coger!”) Esos avisos están integrados en la memoria implícita del Niño como “conclusiones de supervivencia”. Posteriormente influirán en la conducta igual que los instintos de autoprotección influyen en otros animales. Por ejemplo, recularemos de manera aparentemente automática si alguien parece querer empujarnos

hacia una ventana, aunque esta reacción se desarrolló durante la infancia sin que recordemos conscientemente con exactitud cuándo y cómo aprendimos eso.

Por desgracia, muchas conclusiones de supervivencia que pueden haber sido útiles en el contexto familiar de la infancia de una persona no sirven ya al individuo adulto y pueden ser directamente dañinas. Las llamamos decisiones de supervivencia “arcaicas”, para diferenciarlas de las que siguen siendo útiles. Por ejemplo, cuando el jefe de John entró en su despacho dando un portazo, John sintió un impulso irresistible de esconderse debajo de la mesa. Tras identificar el origen arcaico de su impulso –por el que aprendió de niño a esconderse cuando su padre borracho llegaba a casa dando un portazo- John fue capaz de usar su Adulto para mantener la compostura tras el ruido del portazo, aunque a veces todavía siente un ligero escalofrío de temor cuando su jefe cierra la puerta de un portazo.

Las conclusiones de supervivencia arcaicas pueden también establecerse en las situaciones de vergüenza infantil. Los niños son particularmente vulnerables a la vergüenza durante el período de los 2 a los 4 años, y algunos mantienen tendencias innecesarias a sentirse avergonzados sobre deseos o conductas perfectamente normales, por ejemplo en el terreno sexual.

En muchos casos, los síntomas no deseados, fobias, ansiedades, inhibiciones o patrones de conducta sobre los cuales la gente demanda tratamiento, están ligados a una variedad de conclusiones de supervivencia arcaicas desarrolladas por el Niño, a veces reforzadas y/o contradichas por instrucciones subsiguientes recordadas e integradas en su Padre.

Para identificar conclusiones de supervivencia arcaicas particulares que generan problemas indeseados, busco información que el paciente dé para visualizar una u otra situación de la infancia que puedan haber generado esas conclusiones durante la misma. Podemos proceder por ensayo y error, o realizando transacciones entre los participantes en un tratamiento de grupo, o incluso una hipótesis errónea puede estimular un recuerdo perdido hace mucho tiempo, tanto de los sucesos que causaron una conclusión arcaica dañina, como de anécdotas familiares que describen lo que pasó. Si estamos bastante perdidos, puedo hacer uso de lo que llamo la técnica del “asiento caliente” desarrollada por Fritz Perls (1969). Ello implica pedirle al paciente que salga temporalmente de su Ego Adulto y que dialogue con una silla vacía que representa a varias personas de autoridad de su infancia que ahora están poderosamente integradas en su Padre y/o en su Niño, o que han sido proyectadas en otros. Uso la técnica del asiento caliente sólo ocasionalmente, sin embargo, pues aunque los resultados pueden ser inmediatos y bastante sorprendentes, a menudo esos resultados no se mantienen suficientemente cuando el paciente deja el tratamiento, debido al hecho de que el Adulto del paciente no está implicado en el proceso. Sin embargo, con un sub-contrato temporal, la técnica del Asiento Caliente puede ser útil para identificar recuerdos perdidos de experiencias dolorosas infantiles o para trabajar con sueños repetitivos significativos. Los datos obtenidos por este medio pueden también ayudar al paciente más tarde a modificar las conclusiones arcaicas perjudiciales.

5.6. Sentimientos y actitudes sustitutivas

Es también durante el período de los 2 a los 6 años cuando los niños aprenden las palabras que corresponden a sus emociones, de modo que pueden nombrar e identificar correctamente un sentimiento o una actitud (p. ej., “Estoy asustado”, o ... contento, enfadado, celoso, triste, etc). Desgraciadamente en muchas familias ciertas emociones están mal etiquetadas o son omitidas; los niños de dichas familias pueden crecer tanto sin la habilidad para reconocer algunos de sus propios sentimientos o reacciones emocionales, o creyendo que ciertos sentimientos son monstruosos, mientras la manifestación de otros sentimientos o actitudes puede reportarles aprobación familiar. Por ejemplo, a un niño le pueden decir cuando su perrito se está muriendo: “¿no es una suerte? ¡ahora podrás tener un perrito más grande!”, sin reconocer en absoluto la tristeza que el niño puede sentir y que necesita poder sufrir. Acariciado cuando parece feliz e ignorado cuando se muestra triste, la idea de que en un momento pueda estar triste no existe literalmente en su consciencia. Puede que crezca mostrando una felicidad completa o un “labio superior acartonado” cuando la tristeza intente emerger, incluso en momentos de pérdidas muy grandes. Es así cómo algunas personas aprenden a sustituir la cólera por la tristeza, o la tristeza por la cólera o el miedo, o la generosidad por la codicia o la envidia, y así en adelante.

Una vez que estos individuos han crecido, las personas que les rodean a menudo sienten que hay algo falso cuando exhiben este tipo de sentimientos sustitutivos. Berne llamó a estos sentimientos “rackets”, pues pensó que la gente que manifestaba lo que obviamente eran sentimientos o actitudes falsos intentaban extorsionar para obtener caricias del mismo modo que un mafioso extorsiona buscando “contribuciones” para una falsa obra de caridad. En mi opinión, no analizó suficientemente el hecho de que el proceso de sustitución se desarrolla a tan temprana edad que es inconsciente y no deliberadamente abusivo. Lamentablemente, utilizar el término “rackets”, para referirse a sentimientos o actitudes sustitutivos, forma parte todavía del vocabulario del Análisis Transaccional.

5.7. Chantajistas emocionales (Racketeers)

Usamos el término “racketeers” (Chantajistas) para describir a individuos que transaccionan con otros repetidamente mostrando sentimientos y actitudes sustitutivas. En realidad, los chantajistas son bastante patéticos, aunque a menudo son enojosos, pues no son conscientes de cómo sustituyen sentimientos y actitudes artificiales por los verdaderos sentimientos subyacentes. Dado que nebulosamente ellos sienten que algo está mal, sin saber exactamente qué, pueden seguir exhibiendo sus sentimientos falsos en sus transacciones con los demás, mientras esperan las caricias compensatorias. Esto normalmente produce un tiro por la culata desastroso. En su desesperada búsqueda de las caricias compensatorias, dado que ellos mismos a menudo sienten oscuramente que hay algo malo en su relación con los otros, a menudo refuerzan su tipo de carácter a un segundo o tercer grado. Finalmente suelen encontrarse con el rechazo (a través de transacciones cruzadas) incluso en compañeros que inicialmente les han apoyado.

La frustración excesiva genera un caos interno y provoca cambios repentinos y abruptos del Estado del Ego habitual del chantajista al opuesto (p. ej., si su habitual Estado del

Ego es Niño, un cambio súbito a Padre, y viceversa). Como resultado, puede existir una violencia inesperada si el chantajista opera en el tercer grado.

Shakespeare ofrece ejemplos clásicos de este proceso. Por ejemplo Hamlet, un carácter de Tipo I Subseguro, tras sentir repetidamente que carece del apoyo de su madre y de Ofelia, cambia finalmente de su Niño habitual ineficaz y deprimido a un Estado de Ego Padre asesino. U Otelo, un carácter de Tipo II Sobreseguro, opera habitualmente desde el Padre con actitudes sustitutivas de invulnerabilidad y falta de celos hasta que se convence de la supuesta infidelidad de Desdémona, punto en el cual él se derrumba en un Niño convulso e inarticulado. Entonces, cuando Yago le hace sentir vergüenza por esto, no ve otro modo de solucionarlo que matar a Desdémona y después a sí mismo.

Para ayudar a los chantajistas si buscan tratamiento –cosa que muchos de ellos hacen, precisamente porque el sentimiento nebuloso de que algo no está bien perturba sus relaciones con los otros- deben primero sentirse apoyados de manera que se sientan seguros en el contexto del grupo. Después, en lugar de ofrecerles continuar con las caricias de sus rackets, lo cual muchos terapeutas hacen en la convicción errónea de que con ello deben seguir dándoles apoyo, es importante empujar a estos pacientes a reconocer lo que experimentan realmente bajo presión, y después que aprendan a nombrar o formular los sentimientos y actitudes no reconocidas si o cuando sean estimuladas. Reconocer ciertos sentimientos prohibidos ocultos puede ser muy aterrador para estos pacientes. Por ejemplo, un paciente puede sentir, “¿Si yo me permito a mí mismo sentirme enfadado a morir, entonces puedo hacer algo horrible!”. Necesitan ayuda para darse cuenta de que reconocer un sentimiento y expresarlo no necesariamente significa llevarlo a cabo, pues ellos pueden usar su Adulto para decidir sobre su conducta en cada caso. Esto es particularmente importante para personas cuyos sentimientos subyacentes implican ira, envidia o celos, que pueden haber aprendido a ocultar, incluso a sí mismos, con, por ejemplo, “actitudes caritativas”.

5.8. ¿Y los Juegos?

El libro de Berne *Juegos en los que participamos* (1964) fue un best seller a mediados de los sesenta, quizás debido a los pegadizos títulos de los “juegos” que él catalogó. Yo no recomiendo este libro excepto en su capítulo introductorio que resume la Teoría del Análisis Transaccional, porque pienso que trivializa la conducta y no distingue entre los chantajes y los juegos. Tras su publicación, Berne modificó su primera definición de los juegos poniendo el acento en que tenía que haber un cambio de Estado del Ego en una o ambas partes antes de la transacción final cruzada que concluye el juego.

En mi opinión no es necesario detenerse demasiado en los detalles sobre los juegos. Las mencionadas descripciones del Subseguro y el Sobreseguro que practican el chantaje en su forma en tercer grado, y cómo la frustración por no recibir las caricias deseadas puede llevarle a cambiar de Estado del Ego, y, con ello, a una transacción cruzada final (posiblemente con violencia) describen adecuadamente el proceso. Los diferentes juegos son simples variaciones de los tipos de transacciones complementarias de los Subseguros y los Sobreseguros, que terminan en una transacción cruzada como se ha mencionado antes (English 1977^a).

5.9. Motivadores inconscientes

Como he indicado previamente, el tratamiento de AT se centra primariamente en el aquí y ahora sin buscar analizar en profundidad el inconsciente. Sin embargo, es innegable que muchas elecciones importantes en la vida pueden estar motivadas por impulsos inconscientes. Debemos reconocer su impacto, en particular cuando el paciente se halla ante grandes compromisos o cambios en su vida (p.ej., respecto a su carrera o a su matrimonio) o se plantea cómo emprendió ciertas conductas en el pasado que ahora le parecen extrañas.

Para tratar estas situaciones, he añadido el concepto de motivadores inconscientes al Análisis Transaccional básico. Uso el término “motivadores” y no el de impulsos porque mi definición de éstos difiere significativamente de la de Freud (English, 1998, 2003). Los tres Motivadores son: El Motivador de Supervivencia, el Expresivo o Motivador Pasional, y el Motivador de Trascendencia o de Descanso. Cada Motivador tiene distintas funciones y puede afectar a nuestro Estado del Ego con sus atributos, anhelos o sentimientos particulares.

Específicamente el motivador de supervivencia funciona para la supervivencia del individuo. Estimula los sentimientos y necesidades de acción que aseguran dicha supervivencia. Por ello, contiene atributos como el hambre, la sed, la sensación de frío, el miedo y la necesidad de protección y de caricias; también promueve las conclusiones de supervivencia.

El motivador expresivo/pasional funciona para la supervivencia de la especie. En todos los animales ello ocurre gracias a la procreación, de modo que la sexualidad es un importante atributo de este motivador. Sin embargo la procreación por sí sola no bastaría para la supervivencia de la especie humana; nos habrían aniquilado hace mucho tiempo más poderosos animales, si así fuera. Afortunadamente nuestra especie ha evolucionado añadiendo muchos más atributos a este motivador. Por ejemplo contienen la curiosidad y la atracción por la aventura y el riesgo. Estos atributos condujeron a nuestros ancestros a las invenciones creativas, a los descubrimientos y a las exploraciones que han hecho posible que nuestra especie sobreviviese y se hiciera la más poderosa en la tierra.

Finalmente, el motivador de trascendencia/descanso funciona para mantener nuestra conexión silenciosa con el universo y para trascender la vida diaria a través, por ejemplo, de la espiritualidad, la meditación, y también a través del sueño. Favorece la serenidad, el descanso completo, la armonía y el desprenderse de la ansiedad avasalladora.

5.10 Guiones

Berne notó que la mayoría de nosotros parecemos operar con un “plan de vida inconsciente” al cual dio el nombre de “guión”. Los guiones son adaptaciones de las reacciones y experiencias de la primera infancia, y aunque Berne (1961) escribió que

“los guiones neuróticos, psicóticos y psicopatológicos son casi siempre trágicos”, también añadió que “un guión práctico y constructivo...puede conducir a una gran felicidad” (p. 116)

Desafortunadamente ha existido una tendencia entre algunos analistas transaccionales a olvidar que Berne indicó que los guiones constructivos pueden conducir a la felicidad. Así a menudo se confunden erróneamente los guiones con las conclusiones de supervivencia arcaicas disfuncionales. Simplemente porque alguien esté funcionando con ciertas conclusiones de supervivencia arcaicas que sean dañinas y deban cambiarse, no implica que su guión completo deba de ser arrojado por la ventana. Más bien, es al contrario, como he explicado en otra parte (English 1977b, 1979, 1988).

Sobre la base de la experiencia clínica, creo que Berne tenía razón en subrayar que un niño de entre 3 y 6 años crea un guión inicial que le guiará en su futuro. Este guión se ve influido tanto por tendencias innatas como por su limitada visión del mundo, en la que se incluye su exposición a los cuentos maravillosos, a los mitos, a las percepciones y percepciones equivocadas del entorno y a los deseos de quienes le cuidan. Este guión inicial sirve primariamente al yo emergente del niño para organizar una estructura en la que trate el tiempo, el espacio, los límites, las relaciones, las actividades y las ideas sobre el mundo y el futuro. Sin embargo, como el primer boceto de un guión cinematográfico, el guión inicial sólo es un bosquejo tentativo. Continúa revisándolo a lo largo de toda su vida y puede desarrollarlo de un modo muy diferente al diseño inicial, con resultados inesperados que están afectados por cómo la persona consigue equilibrar sus motivadores internos en el curso de la vida.

Incluso un guión generado en las peores circunstancias familiares contiene en sí el sentido genético del niño sobre cómo puede cumplir objetivos íntimos de modo creativo si consigue neutralizar a algunas fuerzas maléficas o telarañas de cuento. Sin un guión el niño estaría operando en un vacío de tiempo y espacio, sin contenido al cual conectar el pasado y el futuro, sintiéndose sin raíces, como una hoja al viento. Sospecho que esto pasa en ciertos adolescentes confusos y en ciertos casos de psicosis en los que se presenta una falta de formación de guión, y no lo contrario.

Conforme la persona crece, el guión va finalmente convirtiéndose en un producto complejo, con algunas escenas que se siguen secuencialmente y otras que no lo hacen, con subidas y bajadas de éxito y fracaso, y con revoluciones y asunciones mágicas. Así, los guiones contienen elementos genéticos y patrones relacionados con las experiencias, fantasías y creencias que se han tejido unidas con la fabricación de una historia mitológica personal con muchas posibles variaciones y permisos para muchísimas improvisaciones en el curso de la vida.

El análisis de guiones requiere un tipo diferente de contrato frente al contrato de tratamiento, en el que el objetivo es cambiar los patrones existenciales perjudiciales. En los talleres de guión que yo dirijo, el objetivo es trabajar con las fantasías e historias de los pacientes para conseguir más profunda comprensión de sus necesidades internas y tendencias, y un sentido más perfecto de los procesos creativos de sus vidas, sin necesariamente planificar ningún cambio particular.

5.11. Patatas calientes y epiguiones

En las familias que constituyen un grupo fuertemente unido, a veces aparece un fenómeno que es como un contagio psicológico por el cual una dolencia psíquica (p. ej. la ansiedad, la depresión, los deseos de suicidio, etc.) pueden pasar de una persona a la otra, o a través de varias generaciones. Esto ocurre en ocasiones cuando el potencial “donante” de la patología cree, consciente o inconscientemente, que él puede liberarse mágicamente de los síntomas problemáticos pasándoselos a alguien que sea un “receptor vulnerable”. En la raíz del proceso están las creencias mágicas como las que existen en las tribus primitivas.

Yo suelo llamar a estas transmisiones, que tienen una cualidad hipnótica, “pasar una patata caliente” (English 1969). Además de las transmisiones dentro de un grupo familiar, las transmisiones de patatas calientes pueden darse siempre que un componente de una díada esté en una posición psicológicamente más poderosa que el otro (p. ej. el profesor y el estudiante, el cura y el acólito, el terapeuta y su paciente, etc.) especialmente si el donante de la patata caliente es un carácter Tipo I Sobreseguro y el receptor vulnerable es un Tipo II Subseguro. A veces la transmisión es bastante deliberada, en relación con proyectos totales de vida, aunque el donante pueda negarlo. Consecuentemente, uno o más receptores vulnerables pueden asumir objetivos dañinos específicos para sus vidas creyendo que están haciendo elecciones voluntarias. Estas situaciones, que son mucho más complejas y perjudiciales que las transmisiones de patatas calientes, son llamadas “epiguiones”. Ejemplos trágicos son los de los terroristas suicidas del atentado del 11 de septiembre de 2001, que adoptaron epiguiones destructivos de Osama Bin Laden, o los terroristas suicidas palestinos en Israel que también reciben un epiguión de Yasir Arafat o de algún líder espiritual exaltado.

Es importante no confundir los epiguiones y los guiones, igual que sería erróneo identificar el crecimiento canceroso con el desarrollo normal. Los epiguiones, como su nombre implica, se toman de otros fuera del yo, mientras que los guiones corresponden al desarrollo personal y a la maduración en la vida.

6.- FINALMENTE Y A CONTINUACIÓN...

Como Einstein, quien afirmó que un físico no entendía la relatividad si no era capaz de explicársela a un niño de 12 años, Berne insistió en que el análisis transaccional debía ser comprensible para un niño de 8 años. Sin duda por ello el AT puede ser muy útil para la terapia infantil y en contextos educacionales. En todo caso, últimamente son la sensibilidad empática combinada con muy sólidas habilidades terapéuticas los elementos que se han hecho esenciales para una buena práctica. Por ello la Asociación Internacional del Análisis Transaccional ha desarrollado altas exigencias para obtener títulos, formación y para desarrollar la ética profesional.

En 1970 Berne murió repentinamente de un ataque al corazón. No vivió lo suficiente para refinar completamente sus teorías aunque trabajaba en ellas continuamente hasta el final de su vida. Tras su muerte, la mucha sencillez del Análisis Transaccional básico

fue objeto de mal uso por alguno, de modo que en la opinión pública se formó erróneamente una imagen de él como una psicología pop. Afortunadamente ya existían entonces bastantes analistas transaccionales competentes y bien formados para difundir el AT en el resto de América y en el mundo, especialmente en Europa, Hispanoamérica, India, Japón, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, y la revista académica *TA Journal* continuó sus ediciones junto a muchas otras publicaciones. Tristemente Berne no pudo ver esta expansión.

Hasta el día de hoy no conozco terapia más eficaz que ésta cuando es practicada por profesionales responsables y sensibles. Así lo ha confirmado la investigación comparativa (Novey 2002), y, como he dicho antes, el Análisis Transaccional ha resultado eficaz en muchos campos. Hay muchas vías para saber más acerca de él. (Para más ideas sobre cómo, visitar la web de la ITAA en www.itya-net.org y el enlace con la organización Estadounidense (USATAA), así como las futuras conferencias y encuentros). Espero que al menos este artículo les haya proporcionado una mejor comprensión de qué trata todo esto.

BIBLIOGRAFÍA

Berne, E. (1947) *The Mind in Action*. New York: Simon & Schuster

_____: (1961) *Transactional Analysis in Psychotherapy*. N.Y, Grove Press.

_____: (1963) *The Structure and Dynamics of Organizations and Groups*. N.Y, Grove Press

_____: (1964) *Games People Play*. N.Y., Grove Press.

_____: (1972) *What do you say after you say Hello?* N.Y., Grove Press.

English, F. (1969) «Episcripts and the Hot Potato Game». *Transactional Analysis Bulletin*, 8(32),77-82

_____: (1977a) «Rackets and racketeering as the root of Games». In R. Blakeney (ed.) *Current issues in transactional analysis* (pp.3-28) N.Y. Brunner-Mazel

_____: (1977(b) « What shall I do tomorrow? Reconceptualizing transactional analysis ». In G. Barnes(Ed), *Transactional Analysis after Eric Berne: Teachings and practices of three TA schools* (pp.287-347). New York: Harper's College Press.

_____: (1988) «Whither Scripts?» *Transactional Analysis Journal*, 18, 294-303

_____: (1998) « *The Forces within us* ». (Video Recording)– International Transactional Analysis Association).California

_____ : (2003) « *How are you? And How am I? Ego States and inner Motivators* ». In C.Sills & H. Hargarden(Ed)*Ego States* (pp.55-72). London W9, Worth Publishing, Ltd.

Karpman, S.B.: (1968) «Fairy tales and script drama analysis». *Transactional Analysis Bulletin*, 7 (26) 39-43

Novey, T. :(2002) «Measuring the effectiveness of transactional analysis. An international study». *Transactional Analysis Journal* 32 8-24

Perls, F. (1969) *Gestalt therapy verbatim*. Lafayette, Ca. Real People Press.

Traducción: Eva Aladro Vico. Profesora Titular de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid.