

SOBRE LA NATURALEZA DE LA COMUNICACIÓN

Eric Berne

Psychiatric Quarterly, 1953, 185-198

SUMARIO

En este artículo, el autor aborda los aspectos psicológicos de los conceptos matemáticos de «ruido» e «información». Aunque estos conceptos se vinculan matemáticamente con la segunda ley de la Termodinámica, su evaluación todavía envuelve problemas psicológicos. El punto más importante es que el «ruido», y no la «información», denota el estado de la propia máquina. Esto introduce aparentemente una paradoja en el estudio de la comunicación, ya que define «ruido» e «información» desde un punto de vista psicológico.

Ha intentado justificar heurísticamente algunas diferencias importantes en la Teoría de la Comunicación entre los puntos de vista matemático (sintáctico) y psicológico (pragmático). El psicólogo difiere del matemático al considerar:

1.- Que la noticia de «un mensaje preciso» es inconcebible psicológicamente hablando.

2.- Que el conjunto de información psicológica potencial aumenta en lugar de descender cuando el ruido (intrínseco) crece en intensidad.

3.- Que el futuro puede tenerse en cuenta con éxito para influenciar el pasado.

En las comunicaciones interpersonales, el «ruido» tiene mayor valor que la «información» desde el momento en que en estos casos tiene más valor para los emisores saber el estado del otro que darse «información». El «ruido» porta las comunicaciones latentes del emisor. Las comunicaciones manifiestas y las comunicaciones latentes originan respuestas latentes en el receptor, que son importantes para ambas partes y de especial interés para los psiquiatras.

I. CIBERNÉTICA Y PSIQUIATRÍA

Los aspectos físicos y mecánicos de los dispositivos de control, calculadoras y los sistemas de comunicación (Berkeley, 1949) se vinculan ahora a un cuerpo teórico concreto (Shannon y Weaver, 1949: 99, 109). Esta ciencia, que ha sido llamada Cibernética (Wiener, 1948: 3a, 26; 3b:168; 3c: 78) se expande gradualmente a territorios que conocen psicólogos, psiquiatras y psicoanalistas desde otro punto de vista. La Cibernética parte de la consideración de los dispositivos físicos, como cables telegráficos, para intentar el análisis matemático exacto de formulaciones tales como la siguiente: «observaciones numerosas - comparación - reflexión - leyes científicas - aplicación práctica de esas leyes - construcción de nuevos aparatos o máquinas» (Brillouin, L, 1950: 594-599).

La inspección de tal secuencia pone de manifiesto que los estudiantes de ciencia mental tienen un interés pertinente en estos desarrollos. La Teoría de la Comunicación tiene mucho que decir acerca de la mecánica de ciertas operaciones a las que los organismos vivientes son singularmente adeptas, especialmente en conexión con la habilidad para responder selectivamente a señales recibidas (Shannon, 1950: 48-51; Rashevsky, 1938). Hasta ahora, la Cibernética ha recibido relativamente poca atención en la literatura

psiquiátrica, aunque gran cantidad de material que los clínicos han se encuentra o menciona en fuentes que los clínicos no consultan normalmente. De hecho, algunos fisiólogos han construido mecanismos cibernéticos como representativos de las funciones cerebrales (Ashby, 1950: 343-347; Walter, 1950: 42-45 y Walter, 1951: 60-63). Shannon propone una máquina que juega al ajedrez. Mientras tanto, los aspectos psicológicos de la comunicación han levantado un considerable interés (Bateson y Ruesch, 1951)¹. Pero el número de afortunados que tienen a la vez adiestramiento intensivo en la teoría y la práctica de los mecanismos de la comunicación y gran experiencia en psicoterapia dinámica parece ser extremadamente reducido. Los especialistas en alguno de estos campos dudan en aventurarse como profanos en el otro a causa de los escollos que presentan materias tan complejas para los no iniciados. Con todo, parece que vale la pena correr algunos riesgos en pro del empirismo científico.

Algunos «cibernetistas» mencionan e incluso resaltan las analogías que existen entre sus máquinas y el cerebro o incluso la mente : «La constatación de que el cerebro y las computadoras tienen mucho en común puede sugerir nuevos y válidos acercamientos a la psicopatología e incluso a la psiquiatría». Otros destacan las diferencias esenciales : «La actividad mental la consiguen los diseñadores de la máquina y la plantilla de científicos que usan esa máquina. Pero la creatividad mental no se halla en la propia maquinaria». (Brillouin, 1950).

Los ciberneticistas, viniendo en una sola dirección desde la física teórica y la experiencia práctica con sistemas de comunicación y máquinas calculadoras, son capaces de establecer : «La información transportada en un mensaje preciso con ausencia de ruido es infinita. Sin embargo, en presencia de ruido el conjunto de información es finita y se acerca a cero muy rápidamente según el ruido crece en intensidad» (Wiener, 1948: 168). «Ningún mecanismo de comunicación, tanto si es eléctrico como si no lo es, puede tener en cuenta el futuro para influir en el pasado, y cualquier invención que requiera que en alguna etapa debamos contravenir esta norma es sencillamente inconstruible... una vez que se ha formado un mensaje el subsiguiente manejo de éste puede privarle de parte de su información, pero nunca puede aumentarla» (Wiener, 1948:203).

¿Que tiene que decir el psicoterapeuta, viniendo en la otra dirección desde su trabajo clínico, acerca de estas declaraciones?. Puede hacer ciertos comentarios y discutirlos en base a su propia experiencia : Primero, que la noción de «mensaje preciso» o «mensaje que ha sido formado» es inconcebible psicológicamente hablando en la comunicación interpersonal. Segundo, que en contraste con el concepto matemático de «información», el conjunto de información psicológica aumenta más que desciende cuando el ruido (intrínseco) crece en intensidad. Tercero, que los seres humanos en su comunicación interpersonal parecen tener éxito al tener en cuenta el futuro para influir en el pasado.

El matemático es capaz de discutir «ruido» e «información» desde un punto de vista formal y sintáctico en términos de entropía (Shannon y Weaver, Wiener, Brillouin), tomándolos como cantidad para establecer la segunda ley de la Termodinámica. El psicólogo considera ruido e información semióticamente desde los aspectos pragmáticos. De acuerdo con la noción común, tal como viene expresada en los diccionarios, ruido significa «sonido

² El Dr. W. R. Ashby de Gloucester, Inglaterra, dirigió el encuentro sobre Cibernética en el Congreso Internacional de Psiquiatría, celebrado en París en 1950. En ese encuentro, al que asistieron un grupo con muy heterogéneos puntos de vista, mostraron poca inclinación a discutir el asunto desde un punto de vista psicológico.

perturbador e inarticulado». Es una palabra emocional. Decir, «oigo un ruido» significa todavía para la mayoría de la gente, «estoy perturbado». Decir, «tengo información» significa, «sé algo». La noción común de ruido connota «lo que no quiero oír», y la de información «lo que quiero oír». El matemático al hablar, por ejemplo, de «ruido de combate» y de «incertidumbre indeseable», parece aceptar estas connotaciones axiológicas (Shannon y Weaver) que el psiquiatra expresa como la inquietud provocada por el ruido y el sentimiento de seguridad que viene del conocimiento de algo, respectivamente.

Teniendo en cuenta que el psiquiatra generalmente no está preparado para discutir con rigor los conceptos matemáticos de «ruido» e «información» es afortunado que el matemático indique algunas veces implícita y explícitamente que su tratamiento de esas dos cantidades está influenciado por los conceptos de «deseo» e «intención». Esto provee un área común donde las dos disciplinas entroncan en su estudio de la comunicación. Si la Psiquiatría define información desde el punto de vista del emisor como lo que él conscientemente desea y se propone comunicar, y ruido como lo que inconscientemente comunica sin desearlo o proponérselo, aparece una situación interesante. Si nosotros ponemos por emisor a una máquina, esto puede resultar como sigue : Ruido es el único factor que comunica operacionalmente algo sobre el estado variable de la propia máquina. La información no puede comunicar nada acerca de esto excepto como una proposición cuya verificación depende del examen del ruido. Una máquina que trabajara sin ruido no comunicaría nada sobre las variaciones de su propio estado. Cuando se desea un mensaje sobre esas variaciones, debe deducirse del ruido.

En la comunicación interpersonal, un mensaje tal puede ser deseado por el receptor. Desde el punto de vista del receptor, información puede definirse como lo que él conscientemente desea y se propone recibir y ruido como lo que él inconscientemente recibe sin desearlo ni proponerse recibir. La recepción del ruido por el receptor interfiere su recepción de información de forma que su recepción es ambigua. Si el receptor (en la comunicación interpersonal) está interesado en un mensaje aparentemente preciso y formado que el emisor desea y se propone transmitir entonces sus definiciones de ruido e información coinciden. Pero si el receptor está interesado en el estado del emisor, entonces lo que es ruido para el emisor se hace información para el receptor, y lo que es información para el emisor se hace ruido para el receptor, ya que interfiere su recepción clara del mensaje que desea recibir de forma que su recepción es ambigua. Así, en una situación psicológica, lo que es información en un momento dado puede pasar a ser ruido en el siguiente y viceversa por un mero cambio de actitud por parte del receptor. Aún más, como el receptor puede re-elaborar lo que ya ha ocurrido, lo que era ruido en el pasado puede pasar a ser información en el futuro y viceversa. La situación es algo análoga en el caso de las máquinas, en tanto en cuanto que ellas son objeto de la observación humana. Aunque estas conclusiones se basan en el cambio de punto de vista sintáctico al pragmático al definir «ruido» e «información», sin embargo presentan aspectos que se han de considerar en cualquier teoría matemática de la comunicación que tenga en cuenta los factores psicológicos.

Esta posición puede generalizarse psicológicamente en la siguiente proposición : En el caso de que una máquina sea una «caja negra» (el emisor), la cantidad de información que puede derivarse acerca del estado de la máquina es una función directa del ruido (intrínseco). Si la máquina funciona perfectamente, este tipo de información se limita a la información de que la máquina está funcionando perfectamente. Específicamente, un teóricamente perfecto diplomático no revela nada de su vida interna. La única información que comunica sobre él a los otros es que tiene unos modales perfectos. Por otra parte, la ambivalencia de un amante

apasionado o de un enemigo mortal se comunica únicamente por el ruido, si lo hay, que contamina el mensaje formado con precisión que él pretende transmitir. Podría ser posible incrementar el área de entendimiento entre la Cibernética y la Psicología analizando esta proposición en términos de entropía de modo que hiciera el análisis psicológicamente convincente. P. W. Bridgman (Citado por Brillouin, 1949: 554-568) señaló la dificultad de tratar en términos de entropía con cualquier sistema que contenga organismos vivientes. Esta dificultad puede acrecentarse en el caso de los sistemas psicológicos; no obstante, algunos psicólogos han estado lo suficientemente interesados en tal posibilidad como para escribir acerca de ello (Bernfeld y Freitelberg (1934), (Penrose (1931), Berne (1947) y Ostow (1949).

Podría parecer que el problema no tiene mayor complejidad que el tratar por medio de la Teoría de la Comunicación una película hablada de una persona que no está actuando, de forma que, por ejemplo, la banda sonora y los fotogramas pueden ser considerados respectivamente ruido e información o viceversa. Pero no es tan simple. En la comunicación interpersonal, el mensaje no se manifiesta de manera inmediata al receptor más de lo que lo hace al emisor, y ambos pueden estar realizando arduos esfuerzos para confundir ruido con información y viceversa. Ejemplos clínicos comunes de esas maniobras engañosas son los que siguen : 1. «Estoy hablando mucho; por consiguiente, te estoy diciendo muchas cosas». 2. «Me fui de la lengua sin querer; por consiguiente, no debes juzgarme por ello». 3. «Él dice que me quiere; por consiguiente, me quiere». 4. «El se olvidó de mi cumpleaños porque es un despistado». Está por ver si es posible asociar aspectos tan complejos con materias con las que el matemático es capaz de tratar, tales como memoria y codificación.

II. LA COMUNICACIÓN LATENTE.

La posición que he adoptado aquí y que he justificar heurísticamente en consideración a la comunicación interpersonal, especialmente en la situación clínica, es como sigue : Que la noción de «un mensaje preciso» es inconcebible psicológicamente hablando; Que el conjunto de información psicológica potencial aumenta en lugar de descender cuando el ruido (intrínseco) crece en intensidad; Que el futuro puede tenerse en cuenta para influir con éxito en el pasado.

Lo esencial de la cuestión desde el punto de vista psicológico es la diferenciación entre «comunicaciones manifiestas» y «comunicaciones latentes». Para ilustrar esto es conveniente considerar primero una comunicación que sea indirecta al tiempo, al lugar y a la persona, como lo es un mensaje de la antigüedad.

Un ejemplo interesante y convincente es el del Papiro Rhind (Newman, 1952: 24-27). Hace tres mil años, un escriba egipcio llamado Ahmés intentaba comunicar a algunos campesinos un sistema inteligente para tratar problemas de aritmética. Leyendo hoy la traducción inglesa, no puedo evitar sentirme interesado por la comunicación manifiesta, que describe un método fascinante pero altamente ineficaz de resolver tales problemas. Este método es lo que Ahmés deseaba y se proponía comunicar. Pero para el lector moderno, es incluso más interesante lo que él no se proponía conscientemente comunicar, la comunicación latente en sus papiros que denota, entre otras cosas, cierta despreocupación, falta de integridad intelectual, un interés preponderante en los alimentos y en cómo preservarlos de los destrozos de los ratones, y una actitud antidemocrática.

El yacimiento arqueológico de un vertedero prehistórico es un ejemplo, incluso más chocante, de una comunicación latente, ya que en modo alguno se pretendió que fuera una

comunicación y sin embargo comunica muchas cosas a generaciones posteriores; por ejemplo, fechas (Kulp y otros, 1951: 565-568).

Con esta preparación, podemos acercarnos a la situación, más sutil, que encontramos en la comunicación directa, vis-a-vis, de la práctica clínica. En una etapa determinada de su tratamiento un paciente compró una grabadora. Él dictaría sus sueños durante la noche y llevaría orgullosamente la máquina al despacho del psiquiatra por la mañana para ponerla en marcha. Con esto el paciente pretendía demostrar su eficiencia y cooperación pero, en cambio, mostró su miedo hacia las relaciones interpersonales y su hostilidad hacia el psiquiatra. Llenó la máquina con comunicaciones manifiestas que eran de mucha menor importancia en ese momento que la comunicación latente que puso de manifiesto cuando compró la máquina con ese único propósito. Aún más, sus elogios hacia la máquina revelaron, sin él advertirlo, más acerca de sí mismo que de la máquina.

Al considerar ejemplos como estos se hace evidente que sólo el receptor, no el emisor, puede establecer el valor de una comunicación (para el receptor). No importa lo preocupado que el emisor esté por formar un mensaje preciso, su comunicación no puede limitarse a lo que él pretende. Yendo más lejos, las comunicaciones no intencionadas, que desde su punto de vista son «ruidos», son de más valor psicológico que las comunicaciones intencionadas. Pero esto depende de lo que el receptor considere información; la mujer del paciente, por ejemplo, era incapaz en aquel momento de ver algún sentido en la compra de la máquina. Durante su subsiguiente propio tratamiento, sin embargo, sucedió que gran parte de las acciones de su marido que ella había ignorado con anterioridad se revelaron muy informativas, de modo que lo que previamente había parecido un montón de ruido ahora se transformaba en información, particularmente cuando ella relacionaba el aspecto cronológico y el estado del emisor. De forma parecida en el caso de los papiros, el mensaje preciso que Ahmés pretendía no es después de todo tan preciso, y cuanto menos preciso es, más aprendemos sobre Ahmés y su gente, principalmente porque nuestra distancia en el tiempo de su cultura nos permite ser más objetivos. El casual, deteriorado, y una vez maloliente vertedero, también se hace muy informativo después de un lapso de varios siglos.

En el caso de las relaciones interpersonales, en general, las comunicaciones verbales intencionadas, precisas, formales y racionales, son de menor valor que las comunicaciones no verbales, no intencionadas, ambiguas, informales e irracionales. Porque en estos casos el receptor no está interesado en la información que el emisor pretende dar sino en la realidad psicológica que hay detrás de ella ¹. «Los problemas aritméticos sobre los graneros pueden resolverse» quiere decir en el nivel psicológico más superficial: «Estoy interesado en

³ Éstos son principios que conocen implícita o explícitamente todos los psiquiatras y psicólogos y, por esta razón, todos los médicos. La probabilidad de su validez aumenta por el hecho de que estudiantes de otras disciplinas, viendo otros aspectos, llegan a conclusiones semejantes. Entre los lingüistas, por ejemplo, E. H. Sturtevant (1947:48) adopta una posición casi cínica «Todas las intenciones y emociones reales se expresan involuntariamente, y todavía nada que no sea intención y emoción han exigido expresión. Así, la comunicación voluntaria apenas puede ser exigida sino para engañar el lenguaje debe haber sido inventado para engañar». Referente a la especificidad de la comunicación no verbal, otro lingüista, Mario Pei, dice: «Se estima que podemos producir unos setecientos mil gestos elementales distintos mediante expresiones faciales, posturas, movimientos de los brazos, de las muñecas, dedos, etc., y sus combinaciones». (Pei, 1949:111). Sin embargo, existen puntos de vista en contraste sobre los valores relativos de las comunicaciones verbales y no verbales. Darwin (1886:365) dice: «Los movimientos expresivos... sirven como el primer medio de comunicación... Revelan los pensamientos e intenciones de otros más verdaderamente que las palabras, que pueden falsificarse». Freud señala, por otra parte: «El habla debe su importancia a su aptitud para la comprensión mutua en la manada y sobre ella descansa la identificación mutua de los individuos». (1940:84).

graneros»; y «Yo soy cooperativo» significa : «Siento que debería decirte en este momento que soy cooperativo».

Estas observaciones hacen posible establecer algunas definiciones precisas desde el punto de vista psicológico. Podemos llamar comunicación a cualquier emisión de energía que afecta a un organismo, siempre que sea entendida por el receptor. Por ejemplo, Mario Pei se refiere a la «definición más general de lenguaje» como «cualquier transferencia de significado» (Pei, 1949: 13). Cualquier cosa que puede ser entendida es *comunicación*. Sólo una persona que entiende las acciones de las abejas puede recibir comunicaciones de ellas (Krogh, 1948: 18-21). Una imagen en la pantalla de televisión es una comunicación para el público; «nieve» en la pantalla es una comunicación sólo en tanto en cuanto el organismo receptor entiende cómo funciona la televisión.

Una comunicación es *comprendida* cuando cambia la distribución de las catexias psíquicas en el organismo receptor. Cualquier cambio en las catexias psíquicas en un organismo, tal como la lleva a cabo una comunicación, cambia su potencialidad para la acción. Catexia se refiere a cargar de «energía psíquica» una imagen psíquica y a dotar de sentimiento y significación a tal imagen. No todo lo que cambia la distribución de las catexias y, a partir de ahí, la potencialidad para la acción es una comunicación: cambios metabólicos, fantasías y sueños pueden hacer lo mismo. El valor de una comunicación es la extensión cuantitativa del cambio de las distribuciones de las catexias en el emisor y en el receptor y, a partir de este cambio, el de sus potencialidades para la acción. El valor es el aspecto cuantitativo de la cualidad de ser entendido y cambia sobre una escala de tiempo. Discuto esto principalmente aquí desde el punto de vista del receptor. La *comunicación interpersonal* generalmente se refiere aquí a la comunicación vis-a-vis que influencia el desarrollo de la relación entre las partes autónomas de las personalidades afectadas. Empleamos *comunicación intencionada* (en esta discusión sobre la comunicación latente) con la implicación común que el Diccionario recoge como designio consciente, determinación, y dirección.

III. APLICACIONES CLÍNICAS

En el caso de las máquinas, hay al menos dos clases de mensajes recibidos: uno es el mensaje que se introduce en la máquina como información; otro es el mensaje que la máquina envía sobre su propio estado como ruido. De forma parecida, hay dos clases de comunicaciones entre la gente: una se refiere al asunto manifiesto de la información, la otra al estado del emisor. Esta última, como los psiquiatras saben, es latente en general, ya que cuando se le pregunta a un hombre : «¿Cómo está usted?», él revela el verdadero estado de las cosas no por el contenido manifiesto de su respuesta sino por sus maneras, la elección de palabras, y una multitud de indicios más. Ha sido tradicionalmente admitido durante al menos cinco mil años que en el desarrollo de las relaciones interpersonales el estado del emisor (en lo referente a probidad, por ejemplo) es más importante que lo que él o ella esté diciendo. En la terminología actual, la comunicación latente es generalmente de más valor en esta consideración que la comunicación manifiesta. Su valor superior es bien conocido para el profano que señala : «¡No es lo que (ella) dice, es cómo lo dice!».

Debe de haber algún modo en que el receptor pueda entender la comunicación latente. Con una cierta parte de su ego, el emisor trata de «formar un mensaje preciso». Pero lo que resulta es una configuración a la que varios factores contribuyen y a través de las que potencialmente se revelan ellas mismas. El receptor entiende tanto de esto como esté

preparado para ello, pero parece que siempre es más de lo que el emisor se proponía. En el momento en que el emisor comunica, el receptor percibe a través de una configuración de varias funciones. Lo que es importante es que él entiende más de lo que es consciente, así como el emisor revela más de lo que es consciente. Lo que él entiende pero no se da cuenta de ello es su «respuesta latente» a la comunicación. Él puede o no llegar a ser plenamente consciente, al final, de todo lo que entiende pero sus catexias psíquicas están redistribuidas y sus potencialidades para la acción cambiaron mucho más de lo que él es consciente en un momento dado. El caso siguiente demuestra la naturaleza de la respuesta latente y que es sobre las bases de la respuesta latente como el receptor se apoya en el futuro para reorganizar el pasado según los nuevos componentes: ruido e información. También demuestra cómo en la mente la información no existe; la información se hace.

Un hombre que estaba cortejando a una viuda intentó ganarse su favor prodigando atenciones a sus hijos y a su perro. Él decía frecuentemente, con aparente sinceridad : «Me encantan los niños y los perros». La respuesta manifiesta de la viuda era pensar, hablar y actuar con propósito consciente como si tomara su comunicación manifiesta por su significado aparente. Pero junto con esto último ella recibía una impresión que no era todavía un respuesta manifiesta. Ella se daba cuenta de que su voz tenía un tono peculiar cuando él hacía esta declaración. Este tono era «ruido» en varios de los sentidos de la palabra. No era intencionado, no comunicaba ninguna información acerca del amor del hombre (en ese momento), era una vibración de la «máquina» que hacía sus palabras menos claras y era perturbador. En una ocasión ella le observó (sin que él se diera cuenta) cuando él regañaba a un niño, y dándole una patada a un perro en otra ocasión. En cada una de estas ocasiones tuvo lugar un hecho interesante : un montón de «ruidos» de cuyo valor e importancia la viuda no era consciente previamente y en los cuales ella nunca había tenido la intención de fijarse, estaban de repente integrados de tal forma que su atención se dirigió a ellos y éstos se hicieron informativos : «El estaba mintiendo todo el tiempo cuando decía que amaba a los niños y a los perros». La comunicación manifiesta del pretendiente había llevado consigo ciertas comunicaciones latentes. Estas activaron en la viuda un fondo de respuestas latentes inadvertidas que la llevaron a un sentimiento de incomodidad. Cuando la insinceridad de él quedó manifiesta, ella se dio cuenta de las respuestas latentes acumuladas. Mientras permanecieron latentes, sin embargo, ella las entendió en el sentido de que cambiaron sus potencialidades para la acción de modo que, sin saber con precisión el porqué o sin planearlo conscientemente, ella mantuvo ciertas reservas y le vigiló algo.

Este ejemplo trata de demostrar por qué llamamos latentes a ciertas reacciones y por qué llamamos respuestas a tales influencias latentes. Debemos discutir ahora la distinción entre reacciones latentes y contenido latente. Un joven científico estaba altamente interesado en el tema central que aquí se discute: la relación entre Cibernética y Psicología. Mantenía que sus ideas sobre el tema eran objetivas y en la superficie parecían serlo, pero pronto se hizo evidente que él reaccionaba ante el problema de una manera de la que no era consciente. Se puso a la defensiva cuando se cuestionó la inclusión de cierta cita en su argumentación, una frase de O'Brien's en 1984 de Orwell : «¿Supone usted que nuestros matemáticos no son equiparables a eso?». Pronto se vio claro que sus lecturas sobre Teoría de la Comunicación le habían inquietado; así que, de forma en gran parte inconsciente, él había desarrollado una actitud hostil, ya que temía que de avanzar más en la materia, se reducirían los valores estéticos en la sociedad humana. Su respuesta latente a las comunicaciones manifiestas y latentes de los matemáticos estaba fuertemente cargada de resentimiento hacia ellos. Pero el contenido latente de su hostilidad hacía referencia a algo lejano en el pasado: su miedo a que su muy concienzudo (matemático) padre le privara del placer de tener fantasías románticas

(estéticas) sobre su madre. El tuvo una reacción latente (que se hizo manifiesta en el análisis) respecto a los matemáticos, basada en un contenido latente sobre sí mismo.

Una mujer informó : «Soñé con un gatito». Ambas, la comunicación latente de ella y la respuesta latente en la mente del analista eran, como descubrieron ambos después, algo acerca de una pérdida, aunque en ese momento ellos hablaran de gatos. El contenido latente en la mente de la mujer, que determinaba su comunicación latente era acerca de ella misma, y la respuesta latente del analista era también acerca de ella y no acerca de él mismo. En general, el contenido latente se refiere a la percepción latente de lo que concierne a la psicología del propio individuo; respuesta latente se refiere a la percepción latente a través de la comunicación, de la psicología de algún otro o, más generalmente, a la percepción latente a través de la comunicación de algo sobre la realidad externa. Los casos dudosos se tratan de un modo formal definiendo comunicación como una emisión de energías entendida que afecta al organismo. La respuesta latente del psiquiatra en la comunicación clínica es normalmente una respuesta a la respuesta latente del paciente a una comunicación previa, más el contenido latente del paciente. Por ejemplo, «Este paciente no sabe que está enfadado por lo que he dicho, que le recuerda experiencias pasadas; ¿Es por eso por lo que estoy siendo inusualmente cuidadoso con lo que digo?». Y al contrario para el paciente algunas veces, *mutatis mutandis*. Por ejemplo : «El doctor no sabe que él está respondiendo a mi provocación a causa de sus experiencias anteriores; ¿Es esto lo que tengo que arreglar con él?».

Podemos representar la respuesta latente por, aunque no es idéntica con, una corriente preconsciente de asociaciones en la mente del receptor. Podemos detectar esta corriente de pensamientos, a veces por introspección, mientras escuchamos. Puede estar más o menos influenciado por el contenido latente que la comunicación activa en el receptor y habitualmente es un compromiso de las dos influencias: la respuesta latente y el contenido latente que las comunicaciones manifiesta y latente activan. Los pacientes frecuentemente parecen responder a esta corriente de asociaciones, cuando ocurre, más que a las comunicaciones manifiestas del analista. T. Reik (1949, Capítulos 17 y 18) ofrece buenos ejemplos de este fenómeno preconsciente. También describe excelentemente algunas respuestas latentes, aunque no con ese nombre (T. Reik, 1949, Capítulos 16 y 17). Todo esto resulta difícil de enunciar más simplemente por la multiplicidad de vectores.

El concepto de respuesta latente puede reconocerse ahora por tener algunas connotaciones familiares. En la práctica clínica se refiere a la comunicación latente de las reacciones subconscientes del paciente a su situación, y a la percepción subconsciente que el analista tiene de estas reacciones, y esto sería lo ideal, sin ninguna interferencia causada por sus propias preocupaciones. Dicho de otro modo, se aplica en esta situación principalmente a cómo percibir las reacciones de transferencia con un mínimo de interferencia de la contra-transferencia o preocupación, excluyendo lo que el analista es capaz de verbalizar para él mismo inmediatamente. La habilidad peculiar del analista respecto a esto es el ser capaz de detectar más de lo que los demás detectan normalmente de la comunicación latente. Adquiere esta habilidad practicando el detectar sus propias respuestas latentes y el purificarlas separando los pensamientos latentes causados por la contra-transferencia y la preocupación. Esto no implica que necesariamente haya una relación uno a uno entre una comunicación manifiesta y una respuesta manifiesta, o entre una comunicación latente y una respuesta latente aunque exista una relación empírica.

Otro aspecto familiar de la respuesta latente es su relación con el ego perceptivo, inconsciente o preconscious, esto es, con la intuición. En otras palabras, la respuesta latente a una comunicación es el conocimiento intuitivo del receptor. La intuición puede describirse como sigue (Berne, 1949): Es una parte de una serie de procesos (un segmento de un espectro epistemológico) que trabaja por encima y por debajo del nivel de consciencia de una forma aparentemente integrada, con un énfasis mudable cuando se dan condiciones especiales. La intuición es un conocimiento basado en la experiencia y que se adquiere a través del contacto sensorial con el sujeto en términos de actos pre-verbales conscientes o inconscientes, de forma que el intuitivo al principio no puede explicarse exactamente a sí mismo o a otros cómo llegó a sus conclusiones. Esto significa que el individuo puede saber algo sin saber cómo lo sabe. Puede, incluso, no saber qué es lo que sabe pero puede también comportarse o reaccionar de la forma específica en que lo haría si sus acciones o reacciones estuvieran basadas en algún conocimiento particular. De hecho, puede incluso no saber que él sabe algo y sin embargo comportarse como si lo supiera (Berne, 1952).

Esto recuerda el enunciado de Schilder sobre los perros: «Es también verdad que el sonido que para el perro se ha convertido en una promesa de que le traerán la comida, no es ya como cualquier otro sonido. Ha atravesado muchos procesos constructivos. Para el perro el sonido tiene el sentido de alimentación (Schilder, 1942). Schilder resume la situación cuando habla del estado anterior sin palabras que cada pensamiento atraviesa antes de ser formulado (Citado por Fenichel, 1945: 46).

El receptor puede no darse cuenta de que le han comunicado algo, además del contenido manifiesto; o si se ha dado cuenta, puede no saber cómo le han transmitido la comunicación latente. En cualquier caso, la distribución de sus catexias psíquicas ha cambiado, de forma que él se comporta o reacciona como si hubiera entendido algo adicionalmente.

Es interesante recalcar que, en general, las mujeres parecen darse más cuenta y darle mayor valor conscientemente a la comunicación latente que los hombres. Por ejemplo, ellas son más aptas para darse cuenta de que les influye en mayor grado el humor, intensidad, o el tono de voz de un hombre que lo dice. Los hombres prefieren pensar que a ellos les influye ante todo la comunicación manifiesta.

BIBLIOGRAFÍA

- Ashby, W. R.: «A new mechanism which shows simple conditioning». *Journal of Psychology*, 29:343-347, 1950.
- Bateson, G., and Ruesch, J.: *Communication*. Norton. Nueva York. 1951.
- Berkeley, E. C.: *Giant Brains*. Wiley. Nueva York. 1949.
- Berne, E.: «The nature of intuition». *Psychiatric Quarterly*, 23: 203-226, 1949.
- _____: «Concerning the nature of diagnosis». *Int. Rec. Med.*, 165:283-292, 1952.
- Bridgman, P.W.: Citado por Brillouin, L.: «Life, thermodynamics and cybernetics». *American Scientist*, 37:554-568, 1949.
- Brillouin, L.: «Thermodynamics and information theory». *American Scientist*, 38: 594-599, 1950.
- Darwin, C.: *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. Appleton. Nueva York. 1886.
- Freud, S.: *Group Psychology*. Hogarth Press. Londres, 1940.

Krogh, A.: «The language of the bees». *Scientific American*, 179:18-21, Agosto, 1948.
Kulp, J. L., et al.: «Lamont natural radiocarbon measurements». *Science*, 114:565-568, 1951.
Newman, J. R.: «The Rhind Papyrus». *Scientific American*, 187:24-27, August 2.
Pei, M.: *The Story of Language*. Ippincott. Philadelphia and Nueva York. 1949.
Rashevsky, N.: *Mathematical Biophysics*. University of Chicago Press. Chicago. 1938.
Reik, T.: *Listening with the Third Ear*. Farrar, Straus. Nueva York. 1949.
Sturtevant, E. H.: *An Introduction to Linguistic Science*. Yale University Press. New Haven. 1947.
Schilder, P.: *Mind*. Columbia University Press. Nueva York. 1942.
Schilder, P., citado por Fenichel, O.: *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*. Norton. Nueva York. 1945.
Shannon, C., y Weaver, N.V.: *The Mathematical Theory of Communication*. University of Illinois Press. Urbana. 1949.
Shannon, C.: «A chess-playing machine». *Scientific American*, 182:48-51, Febrero, 1950.
Symposium: *Teleological mechanisms*. *Ann. N. Y. Acad. Sci.*, 50:187-278, 1948.
Walter, W. G.: «An imitation of life». *Scientific American*, 182:42-45, Mayo, 1950.
_____: «A machine that learns». *Scientific American*, 185:60-63, Agosto, 1951.
Wiener, N.: *Cybernetics*. Wiley. Nueva York. 1948.
_____: «Time, communication, and the nervous system». *Ann. N. Y. Acad. Sci.*, 50:203, 1948.

Traducción de Elvira García de Torres
Profesora de la Facultad de Ciencias de la Información
Universidad San Pablo-CEU (Valencia)