

EL ANALISIS TRANSACCIONAL EN LA ERA DE LA INFORMACION

Claude M. Steiner, Ph.D.
2901 Piedmont Avenue. Berkeley, CA 94705
e-mail: esteiner@igc.apc.org.

Transactional analysis as developed by Eric Berne was a visionary theory which, in addition to providing a highly effective approach to psychotherapy also anticipated the theoretical psychological and psychotherapeutic issues that would be of importance in the information age.

Key words: Transactional Analysis, information, neural system.

INTRODUCCION

Los psicoterapeutas empiezan a reconocer que la psicoterapia es más bien cuestión de una distribución eficiente de la información que de una reestructuración de las energías de la mente como se creía anteriormente. Los seres humanos tienen una apetencia innata de estimulación e información que se halla en la base y en la tendencia de todas las conductas. Como terapeutas tenemos la obligación de atender a esta necesidad suministrando información sustanciosa, útil y nutritiva en contraposición a las mentiras y desinformaciones tóxicas. Como analistas transaccionales hemos estudiado los detalles y la dinámica del poder del intercambio de información fiable y engañosa y somos expertos, en consecuencia, en un campo de conocimiento que llegará a ser central para las psicologías del futuro.

PRESIONES SOBRE EL CEREBRO

Parece evidente que el núcleo operativo de la psicoterapia se halla constituido por la información y la comunicación. Cuando a fines del siglo XIX Sigmund Freud descubrió el psicoanálisis venía a afirmar implícitamente que algunas enfermedades que hasta aquel momento habían sido conceptuadas como médicas respondían por su propia naturaleza a una «curación por la palabra». La noción de que la «palabra» podía tener un efecto terapéutico en trastornos tales como las fobias,

obsesiones, y fenómenos de conversión histérica -sinestias y parálisis, que eran consideradas por las autoridades de la época como efecto de anomalías del cerebro o del sistema nervioso, era notoriamente radical para su tiempo.

La «curación por la palabra» venía a suceder al tratamiento «moral», que a su vez había seguido al tratamiento médico «heroico», el cual consistía en psiquiatría en tratamientos tales como la inactividad forzada por medios restrictivos, administración de choques y estímulos dolorosos para sacar a los pacientes de su estado, o en purgas y extracciones de sangre o incluso en la trepanación a través de practicar un agujero en el cráneo a fin de disminuir la presión en el cerebro (Caplan, 1969).

La cura moral renunció a los métodos heroicos pero continuó sosteniendo la creencia que los trastornos mentales eran la consecuencia de desórdenes que había que tratar, que necesitaba liberarse de las presiones sobre el cerebro. Se consideraba entonces que las presiones eran más bien de origen social que físico, pero se continuaba manteniendo el concepto de presión. La liberación se conseguía ahora ofreciendo al paciente un ambiente tranquilo que incluía un entorno campestre, alejado del bullicio urbano, el cultivo de las artes y, lo más importante, una conversación agradable a las horas de comer con el director del hospital, su familia y el personal. En la conversación, sin embargo, se debía evitar hablar de los problemas del paciente. Siguiendo más bien las costumbres de salón y de las tertulias de sobremesa inglesas, se debatían ingeniosamente interesantes temas de literatura o política. Se evitaban, de este modo, la discusión de los temas del paciente como los intentos de suicidio, las adicciones o la enfermedad mental, por su carga ansiógena y por considerarse, en consecuencia, que tendían a empeorar en lugar de mejorar la terrible presión intracraneal.

La «curación por la palabra» que Freud seguía con sus pacientes no evitaba, como lo hacía la curación moral, los temas desagradables de la condición de los pacientes, ni recomendaba su discusión. Incitaba más bien al paciente a hablar libremente y en cualquier dirección que le llevara su mente.

Los intercambios psicoanalíticos no llegaban, sin embargo, a lo que hoy se puede considerar comunicación. Su propósito no era el de transmitir información, sino, en continuidad con los precedentes históricos, liberar las presiones en aquel momento representadas por las energías psíquicas o psicosexuales. No se planteaba un intercambio libre entre el médico y el enfermo, puesto que el ideal psicoanalítico era que el terapeuta no intercambiara información sobre la realidad, sino que se limitara a analizar los significados inconscientes de los sueños y libres asociaciones de la gente. El psicoanálisis tenía el objetivo de desenredar las energías atrapadas en algunas estructuras mentales como el Id o el Superego, como resultado de experiencias traumáticas infantiles. Sólo una pequeña franja de la vida mental y de los pensamientos de la persona y un margen todavía más estrecho de las experiencias cotidianas podían discutirse en terapia. Las respuestas del psicoanalista eran todavía más limitadas; cualquier ampliación de la información por parte del analista

era sospechosa y atribuida a la contratransferencia, una sobreimplicación indebida y afectuosa del analista. La ayuda al paciente debía llegar, según Freud, de la liberación de energías derivadas de la catarsis y por la reorganización de la conciencia facilitada por las interpretaciones del analista. La comunicación, el suministro de información y de feedback - el uso de información para modificar la información- no se consideraba en la mayor parte del proceso. Y algo muy importante, el poder de la relación entre el médico y el cliente se hallaba influida por una serie de estrategias debilitantes inherentes a la situación psicoanalítica que mantenían al paciente en una posición de inferioridad en relación al médico.

Sin embargo, en la medida en que este enfoque era más próximo al punto de vista de la comunicación, constituía el principio de una ciencia de la salud basada en la información y, por consiguiente en el feedback, como opuesta a la basada en los fármacos o la cirugía. Esta nueva aproximación al sufrimiento humano apareció al tiempo que otros desarrollos relativos a la información como las comunicaciones telefónicas y radiofónicas. Hablar, no al confesor o al médico de familia, sino a un médico desconocido sobre los pensamientos más íntimos constituía una novedad chocante. Este dejarse ir de la lengua ha ido a más en la medida en que la era de la información ha ido ganando terreno, en que la libertad de expresión y de información se expande cada vez más en la cultura a través del cine, la radio, el teléfono y la prensa, un proceso que ha continuado hasta el punto que la gente se muestra incluso deseosa de revelar sus pensamientos más íntimos ante millones de espectadores en los shows de televisión.

LA INTRODUCCION DE LA INFORMACION

Desde la invención freudiana de la curación por la palabra, hablar en psicoterapia se ha ido convirtiendo en una cuestión de creciente igualdad y en un proceso de doble dirección. Harry Stack Sullivan (1954) puso énfasis en esta doble dirección en la entrevista psiquiátrica. Carl Rogers (1951) en su método no directivo, centrado en el cliente, mantuvo las restricciones relativas a la introducción de información en el contexto terapéutico al preocuparse sólo de reflejar, sin elaborar, lo que decía el cliente. Aflojó, sin embargo, las riendas de la comunicación al introducir e insistir en la comunicación de la información emocional. Se esforzaba en transmitir una actitud de aceptación positiva incondicional en todo el proceso a través de la respuesta empática. Pero sin establecer de hecho un flujo de información de doble dirección. Hasta que Albert Ellis no desarrolló la terapia racional emotiva no se introdujo la noción de solución de problemas que requiere una comunicación que implica un intercambio de información y de feedback y lleva consigo una creciente igualdad y democratización en las relaciones.

Al tiempo que la información, basada en la resolución de problemas se iba convirtiendo en una modalidad terapéutica reconocida, la información útil en ámbitos que afectan tanto la salud física como la emocional iba haciéndose cada vez

más elaborada, fiable y contrastable. Los efectos de la nutrición y el ejercicio físico, los efectos directos y colaterales de las drogas tanto legales como ilegales, las consecuencias de las desigualdades y abusos del poder; particularmente del abuso físico, psíquico y sexual en la infancia, la importancia del género, de la preferencia e identidad sexuales, de la cultura y la edad en la significación de la muerte son algunas de las áreas de conocimiento que configuran una psicoterapia competente hoy en día. Y sin embargo, existen todavía numerosos psicoterapeutas que desdeñan este tipo de información, creyendo que la gente se beneficiaría más del *insight* y de la catarsis que del conocimiento y aplicación de estos hechos.

La década de los 60, una década que produjo los movimientos de liberación feministas, homosexuales, de los negros, de los enfermos mentales, de los disminuidos físicos y otros, también liberó la psicoterapia. Psicoterapeutas como Fritz Perls, Abraham Maslow y Albert Ellis, rompieron radicalmente las barreras elevadas contra la igualdad y la comunicación bidireccional en psicoterapia, proceso en el que Eric Berne fue igualmente uno de los líderes radicales. Tanto en su teoría del análisis transaccional como en su práctica privada y hospitalaria, Berne insistió en que la actividad principal era la comunicación bilateral. Siguiendo su dirección en mi trabajo con alcohólicos he desarrollado contratos de «no bebida» y «no suicidio», los cuales constituían retos a la reticencia continuada de discutir temas perturbadores, porque, según se creía, este tipo de discusión podía avivar en lugar de ayudar este tipo de comportamientos autodestructivos.

Berne desarrolló una psicología y psicoterapia dedicada a la curación contractual de sus clientes, es decir, orientada a causar cambios previamente comunicados y acordados. El establecimiento de un buen contrato terapéutico depende completamente de un sofisticado intercambio de información ayudado por el feedback. Los psicoanalistas (Menninger, 1958) hablan también de un contrato terapéutico, pero su contrato es unilateral y se refiere solamente a lo que los pacientes están de acuerdo en hacer; cumplir con el horario, con la libre asociación y con el pago de los honorarios).

Berne abandonó la teoría psicoanalítica que consideraba basada en conceptos hipotéticos, no verificables, tales como el Superego y el Id, en favor de una teoría centrada sobre acontecimientos observables tales como los estados del ego y sus transacciones. Para llevar a cabo este propósito prestó especial atención a la información que se intercambia la gente, a la que conceptualizó y categorizó en términos de transacciones. Al aislar estímulos y respuestas transaccionales nos ofreció un método con el que estudiar cómo la gente se influyen unos a los otros, haciendo posible un análisis depurado de la comunicación de la información entre las personas. Al establecer las premisas del análisis de guiones anticipó el examen de la información transmitida de padres a hijos que determina las decisiones de la gente durante el período configurador de la infancia.

Aunque parezca extraño, dada la importancia del concepto, Berne nunca

definió el concepto clave de su teoría, la transacción, excepto para decir que estaba compuesta de un estímulo y de una respuesta. La transacción es, de hecho, simplemente un intercambio de información. La información puede ser recibida, procesada y emitida, de acuerdo con Berne, por los tres estados del ego, el Niño, el Adulto y el Padre que pueden considerarse como tres unidades distintas de procesamiento que operan con distintas reglas (prejuiciosa, emocional y racional) a diferentes niveles de significado (biológico, social y existencial).

Tampoco especificó claramente Berne una hipótesis sobre qué facilitaba la cura en el Análisis Transaccional. En concreto la conversación era la cura. Pero qué tipo de conversación. Favorecía más bien las transacciones directas («straight»), esto es, honestas, más que retorcidas (crooked) o «habla marciana». Usaba la pizarra y daba información a sus pacientes acerca de las transacciones de los estados del ego, los juegos y los guiones. A diferencia de cualquier psiquiatra antes que él, realmente enseñaba a sus pacientes su teoría durante las sesiones de terapia. Esto le hizo ser mucho más claro en contraposición con el psicoanálisis y otras terapias, que, en su opinión, resultaban demasiado mistificadas y confusas. Y cuando se le acusaba de un exceso de simplificación respondía diciendo que prefería pecar de simplificación que de complicación y reprochaba a los profesionales que hablaban en un dialecto psiquiátrico pomposo insistiendo en que «si los pacientes no pueden entender lo que les decimos, es mejor no decírselo».

Y ¿qué decir a propósito de qué es lo que causa el cambio de la gente en la curación por la conversación? Nunca dió Berne una explicación precisa a este respecto pero queda claro a partir de sus declaraciones y escritos que el fortalecimiento y la descontaminación del Adulto constituyen definitivamente el factor curativo. Como un estado de la mente «centrado en el procesamiento de los datos y en la estimación probabilística» y en la comprobación de la realidad, la voluntad del Adulto, si es catectizada, permite a la persona entender sus juegos y sus gratificaciones ilícitas y, en consecuencia, ayudarse a sí misma a detener los juegos, cuando se convence de que hay otros patrones transaccionales posibles. No queda claro, sin embargo, cómo se convence tan fácilmente, si a través del *insight* o del *feedback*. En otras palabras, se trata de aquello que, a través de la reordenación de las ideas en la mente o a través del proceso de entrada de información, afecta a la conducta con los cambios consiguientes que dan lugar a nueva información la cual retroalimenta al cliente con información nueva que a su vez produce nuevos cambios y así sucesivamente. Desde luego que ambos procesos se producen, pero Berne (1971) ponía el énfasis en el segundo, tal como su metáfora de «la piedra en el zapato» lo indicaba claramente.

Igualmente importante, pero para Berne secundario al aprendizaje del pensamiento del Adulto, era la liberación del Niño y el desarrollo del Padre, llevado a cabo, igualmente, a través del intercambio de las transacciones terapéuticas. Este último proceso trae menos información y feedback. Todavía se basa en la libera-

ción, y en una súbita reorganización como en el caso del permiso (liberación de las inhibiciones infantiles) o el reparentamiento (sustitución del propio estado del ego parental por uno mejor del terapeuta).

Desde este punto de vista parece que la teoría de Berne estaba guiada por tres principios: la transmisión de información, la liberación de las personas y la democratización de sus relaciones. Mi propia interpretación de estos principios me ha llevado a focalizarme en el poder y la información. La focalización en la conexión entre información y poder personal tiene implicaciones para la práctica de la psicoterapia. Habiendo sido en otro tiempo mecánico de coches me miro la efectividad de la curación como una reparación de un automóvil hecha por uno mismo (basada en el poder personal) asistida por un experto (basada en la información). Para mí el proceso incluye tres aspectos: 1) Determinar lo que el cliente quiere arreglar (contrato). 2) Describir lo que es necesario hacer para arreglarlo (diagnóstico). 3) Asistir al cliente en el proceso de llevar a cabo las operaciones que se precisan para conseguir el arreglo deseado. Final de la historia, como diría Ross Perot: «mira dentro del capó y arréglalo».

Este enfoque puede parecer demasiado radicalmente simplificador, pero es el que Berne tenía en mente cuando desarrolló el Análisis Transaccional. Reservaba el más paternalista, espiritual y romántico examen de la psique, habitualmente asociado a la psicoterapia, para el psicoanálisis y el análisis de guiones que se practica en el diván. Practicaba el Análisis Transaccional con grupos que estaban mucho más orientados a la eficacia, la comunicación democrática y el feedback.

LA INFORMACION COMO PRIMER MOTOR

Hambre de estímulos:

Cualquier teoría completa de la conducta exige una explicación de la motivación, de las fuerzas motoras, de la energía que da lugar a la conducta. Cuando intentaba, como cualquier psicólogo científico, dar cuenta de porqué la gente se implicaba en las transacciones, Berne encuadraba su explicación en el contexto de la necesidad de estimulación. Es en este punto donde prefiguraba las cuestiones que, a mi juicio, llegarán a ser centrales en la psicología y psiquiatría del siglo XXI.

La afirmación básica de la teoría inicial de Berne (1961) era que «la habilidad de la psique humana para mantener los estados del ego coherentes parece depender de un flujo cambiante de estímulos sensoriales». En base a esta observación acuñó el término «hambre de estímulos» y su primer nivel de sublimación, el «hambre de reconocimiento», el deseo de situaciones sociales en las que se puede obtener reconocimiento y en consecuencia estimulación variada. Tanto los estímulos como el hambre de estructura encuentran una sucesiva elaboración en el hambre existencial, las ansias de significado. Así, cada secuencia o juego transaccional presenta tres momentos decisivos o tres niveles de motivación para su ejecución: el biológico (estimulación), el social (estructura) y el existencial (significado).

En términos de infopsicología Berne estaba diciendo que la motivación fundamental para la conducta transaccional es la adquisición de un flujo de estimulación sensorial cambiante ya que el ser humano se adapta o eventualmente se atrofia cuando está sometido a una estimulación que no cambia. La estimulación necesita cambiar para mantener la vida psicológica, ya que incluso el cambio casual puede tener el mismo efecto aislante que la estimulación constante. Lo que necesita el organismo es estimulación revestida de significado, es decir, información.

Estas afirmaciones se hallaban bien fundamentadas en la investigación de la época. En los años cincuenta los psicólogos habían descubierto que las ratas, los monos o la gente buscan simplemente estimulación pertinente. Antes de este descubrimiento los investigadores sólo usaban la comida y el agua en sus experimentos con animales. Los animales hambrientos o sedientos aprendían ávidamente tareas complicadas para conseguir alimento o agua. De esta manera los psicólogos investigaban el aprendizaje de los animales. Miles de estos experimentos de aprendizaje se llevaban a cabo con ratas, gatos, perros y monos hambrientos o sedientos usando la comida o la bebida como el referente motivacional.

De vez en cuando, sin embargo, a través de los experimentos algunos psicólogos observaban que los animales que no estaban hambrientos ni sedientos se mostraban igualmente motivados para solucionar algunos laberintos, solamente por el simple privilegio de recibir estimulación interesante como la exposición a luces parpadeantes. Este descubrimiento llevó a una nueva hipótesis y su investigación subsecuente, de la que Berne era un buen conocedor: además de la pulsión de los animales hacia la comida o la bebida, existe otra pulsión hacia la estimulación y la exploración, una pulsión que es activada por la falta de estimulación o por el aburrimiento (Fowler, 1965).

Los sujetos humanos poseen claramente necesidades parecidas. Los psicólogos experimentales Bexton, Heron y Scott (1954) pagaron a sus sujetos el equivalente a un sueldo medio por horas y dieta por estar en una habitación sin hacer, ver, oír ni tocar nada durante las 24 horas del día durante todo el tiempo que quisieran permanecer. Al cabo de ocho horas la mayoría de sujetos se volvían cada vez más irritables y desarrollaban lo que parecía una fuerte necesidad de estimulación. Los sujetos, que eran estudiantes de universidad, querían por ejemplo escuchar repetidas veces una charla contra el alcohol dirigida a niños de escuela o una grabación de un antiguo informe comercial sobre reservas de almacén, si ésta era toda la información que tenían a mano para combatir su aburrimiento. Los sujetos experimentales contaban que después de algunas horas de privación no eran capaces de seguir una cadena de pensamiento y que les llevó un día entero reengancharse a la motivación de estudiar después de haber terminado el experimento.

Existe notable evidencia anecdótica referida a gente confinada en islas desiertas o en otros lugares aislados que da cuenta que la necesidad de estimulación puede llegar a ser extraordinariamente apremiante. Investigadores posteriores

llevaron la cuestión más lejos desarrollando cámaras de aislamiento oscuras, aisladas acústicamente, en las que los sujetos se hallaban inmersos en un tanque de agua a la misma temperatura del cuerpo, descubriendo que la deprivación sensorial tenía efectos dramáticos, incluso a veces perturbadores sobre la psique humana, dando lugar a un viaje, a veces a un «mal viaje», parecido a los que pueden derivarse de las consecuencias del uso del LSD. En otras palabras, la mente necesita estimulación y cuando se halla radicalmente privada de ella se la fabrica por sí misma, removiendo con frecuencia sus escondrijos más oscuros en el proceso (Heron, 1957).

Finalmente, en el proceso de investigación de las relaciones entre estimulación e información, los psicólogos D. E. Berlyne y A. Jones (1957) encontraron en una serie de experimentos, de nuevo con estudiantes residenciales, que no era estimulación sino información -que es estimulación impregnada de significado- lo que los sujetos buscan. Se trata de una distinción sutil, pero importante. Buscamos información pero si la estimulación no tiene contenido informativo, rápidamente pierde su capacidad de satisfacer la necesidad que nos lleva a ella y nos deja hambrientos. Resulta, por tanto, apropiado desde este punto de vista hablar de hambre de información lo mismo que de hambre de estimulación cuando se describe la constante búsqueda de estimulación por parte de la gente.

Esta búsqueda de estimulación como información es la que, a mi juicio, se irá volviendo cada vez más problemática en los años venideros. La psiquiatría del siglo XXI (aquí uso la palabra psiquiatría en un sentido amplio de *curación del alma*, más que de una práctica médica) tendrá que tratar con fuerzas poderosas de aislamiento y alienación que se coaligan en el horizonte. La gente se verá escindida entre dos procesos paralelos. Por una parte quienes estén económicamente aposentados intentarán apartarse del cinismo, la violencia, el crimen, la masificación, la incomodidad, la polución crecientes en su entorno, mientras que, por otra parte, buscarán distracción y contacto a través de los medios electrónicos (televisión, internet, cibersexo, realidad virtual, juegos de computadora, etc.) en la seguridad de su ciudad virtual. El contacto sintético y generado por máquinas y la información resultante tendrán seguramente un mayor efecto desequilibrador para la gente que necesitará orientación para encontrar el camino hacia el contacto humano.

Hambre de caricias

De acuerdo con Berne, el hambre de estímulo motiva y dirige la actividad del ser humano tan claramente como el hambre, la sed y la necesidad de oxígeno (no hay nombre todavía para el hambre de oxígeno). Es la necesidad de estimulación la que genera la «patología social» -transacciones encubiertas, juegos y guiones, todo en un esfuerzo para obtener la estimulación que no podemos fácilmente conseguir en su forma original y saludable, como la intimidad. Y es la patología social que actúa ya en el niño pequeño desde la primera edad la que causa la

psicopatología con la que la mayoría de los terapeutas tienen que tratar en su trabajo.

De este línea de pensamiento nace el concepto de caricias. En su «Juegos en que participamos» Berne llama a la actividad humana de intercambio de reconocimiento «acariciar» y a la unidad de intercambio «caricia». Resume esta idea, tal como hizo con otros puntos importantes de su teoría, con un aforismo: «La gente necesita caricias, sino las consigue, su médula espinal se secará».

Las caricias son una fuente particularmente poderosa de estimulación; de estimulación humana. Las caricias se consiguen a través de la intimidad, del trabajo, de pasatiempos o juegos. Una caricia, positiva o negativa, es una unidad de estimulación humana (discutible si pueden intercambiarse también caricias entre hombres y animales superiores) en contraste con las miríadas de formas no-humanas en que podemos ser estimulados. Las caricias y el acariciar definen, en un simple y brillante concepto, los acontecimientos humanos más básicos, el amor y el odio.

La búsqueda de caricias positivas es y continuará siendo central en la búsqueda humana y es una de nuestras primeras tareas ayudar a nuestros clientes en esta búsqueda. Como analistas transaccionales tenemos la información y la preparación para llevar a cabo esta tarea.

Hambre de Información

Hace una década buscando la comprensión de los juegos de poder me interesé en la propaganda. Aunque a primera vista parece que la propaganda es simplemente una conspiración de alguien para hacer un lavado de cerebro de la población inocente, pronto se da uno cuenta de que la gente no es víctima inocente de la propaganda sino que realmente la buscan y la agradecen, y si no se les diera se la fabricarían por ellos mismos. Al igual que con la comida, cuando la gente prefiere la comida basura a una alternativa nutricionista y en el caso de las caricias, cuando se juegan juegos nocivos en lugar de obtener caricias positivas, la gente acepta y busca información mala o incompleta -comida basura- y puede llegar a preferirla a una alternativa válida, fiable y verdadera. En cada uno de estos casos existe un hambre permanente que lleva a la gente a aceptar y eventualmente buscar una sustitución tóxica en lugar de las cosas reales.

Estoy postulando que si la urgencia del hambre de estimulación es el precursor del hambre de reconocimiento y del hambre de caricias, el precursor de todos ellos, en consecuencia, es el hambre de información. La información es la necesidad fundamental que guía no sólo a la gente sino a cualquier organismo vivo. Estoy, por tanto, ampliando el concepto de Berne de hambre de estimulación para incluir la noción de «hambre de información».

Mucha gente piensa en la información como en el 003 de la compañía telefónica, pero para entender realmente lo que es la información tenemos que acudir al campo de la cibernética, en la que Shannon y Weaver definen la información como una especie de reducción de la incertidumbre, o dicho en

palabras más técnicas como reducción de la entropía; siendo la entropía una medida del nivel de desorganización en cualquier parte del universo. En este sentido la información o el significado sirve para invertir la destrucción y la desorganización que es un proceso inevitable en la naturaleza. En este sentido la información actúa a todos los niveles de la vida para contraponerse a la ruina; a nivel humano la información constituye simultáneamente un proceso de concentración de los poderes de la persona; la información actúa contra la disolución de las capacidades mentales que se produce en su ausencia. La producción y consumo de información es una función fundamental de la vida humana, igual que la producción y consumo de oxígeno resulta una función fundamental para la vida de las plantas. La información alimenta la vida mental; sin ella la muerte cerebral es inevitable. La información basura, (la mala y deficiente información) es la versión tóxica de la información y (como en el caso de las mentiras) mientras calma el hambre y evita la muerte del cerebro desintegra y desorganiza la vida mental y emocional.

Caricias e Información

Al desarrollar la teoría de la Economía de las Caricias propuse que la mayoría de la gente están en un estado de hambre perpetua de caricias como resultado de una economía restrictiva de las mismas. Puse de manifiesto que las caricias positivas, es decir, las transacciones amorosas o en general el amor, son escasas debido a una economía de caricias que previene a la gente sobre dar libremente a los demás o a sí mismo, pedir o aceptar las caricias que queremos o incluso rechazar las caricias que no queremos. Preferimos las caricias positivas, pero estamos dispuestos a aceptar las negativas, si abundan, en su lugar. Por otra parte las caricias tienen la ventaja de que pueden ser compradas, pagadas, vendidas, intercambiadas, acumuladas y manipuladas. Es interesante señalar que se puede decir lo mismo de la información: tenemos hambre de información hasta el punto que estamos dispuestos a aceptar, e incluso a buscar, información tóxica en ausencia de una información útil o constructiva y, por tanto, existe una economía de la información que se convierte en mercancía. El resultado es que algunas personas son info-ricas, mientras otras muchas son info-pobres, pero que la mayoría están crónicamente hambrientos de información mientras consumen grandes cantidades de info-basura.

Las caricias no sólo llenan la necesidad biológica de amor, sino que también alcanzan a la necesidad de información. Existen, en efecto, herméticamente cerrados, poderosos paquetes de información sobre nosotros mismos. El hambre de estimulación, el hambre de caricias, el hambre de estructura y el hambre de significado existencial son, a mi juicio, formas cada vez más complejas de información. De modo que, cuando buscamos caricias, o estructura o significado estamos buscando información en forma cada vez más humana y simbólica.

Los mensajes del guión como información

La información llega a nosotros por diversos caminos; la vida está llena de lecciones. El flujo de información es constante y seleccionamos y priorizamos de toda la información que se nos hace presente, la que nos sirve como feedback y la destinada a ser ignorada. Qué mensajes se interiorizarán y cuáles se olvidarán depende de una multiplicidad de factores. Ya desde la más temprana edad las situaciones difíciles por las que pasa el niño le obligan con frecuencia a tomar decisiones importantes. Estas decisiones tomadas en base a la información disponible en un contexto de debilidad, pueden ser la fuente de grandes perturbaciones más tarde en la vida, cuando cambian las relaciones de poder y las decisiones de la niñez ya no son necesarias para sobrevivir. Esta es la esencia de los guiones.

Al desarrollar la matriz del guión he intentado ilustrar en un diagrama los mensajes que hemos interiorizado en la niñez. Los estados del ego de Berne ofrecen un número de niveles informacionales a considerar, igual que para las transacciones. El guión de una persona se basa en los mensajes en forma de mandatos y atribuciones subrayadas por una serie de factores; la importancia de la fuente (el padre, la madre, los otros significativos), el énfasis que se le pone al mensaje, el castigo, los premios, las repeticiones, la debilidad y susceptibilidad (predisposición al imprinting, estados de miedo, de cansancio, de alteración, bajo el efecto de drogas o de inducción al sueño) todos los cuales tendrán un efecto sobre la atención que el niño dedicará al mensaje. Y el mensaje será interiorizado en cada uno de los tres niveles de significado, Niño, Adulto, Padre. El niño aprenderá y modificará su conducta y a veces la conducta supondrá una ruptura, un salto en el cambio de conducta. Cuando existe la conciencia de tal salto en la conducta hablamos de una «decisión», pero la escritura del guión se produce de forma mucho más cotidiana, gradualmente sin un punto de decisión tan marcado. El cambio de las decisiones de guión, tanto si son banales como dramáticas, es un proceso complejo que requiere una información detallada, acción eficaz y feedback.

Mentiras e Información

Los mensajes del guión son, esencialmente, mentiras -desinformación e información falsa-, destinados a invalidar la autonomía del niño y de alguna manera minar el poder del niño. Los políticos otro tanto a nivel de gobierno o de relaciones entre la gente : los hombres y las mujeres, los padres y los niños. Las mentiras son juegos de poder y el acto político más significativamente destructivo en la Era de la Información es la mentira. La información ha sido usada siempre como un camino para el poder. La negación de información y el engaño son formas antiguas de abuso del poder.

Nos hallamos en un momento mágico de la historia en el que la evolución nos ha llevado al punto donde hemos desarrollado la capacidad mental y el conocimiento técnico para satisfacer el hambre de información que ha alimentado la evolución

humana desde los albores de la historia. Dado el hambre de información de la gente, la información se ha convertido en una enorme mercancía aprovechable y nuestra economía depende totalmente de ella.

Nos hallamos, por primera vez, en una posición de ámbito mundial, para satisfacer el hambre más básica del hombre, el hambre de información. Tenemos los terminales y procesadores de información, las redes y la economía de información. Desgraciadamente, sin embargo, tenemos un gran problema con la información misma, principalmente la que se halla contaminada con una variedad de toxinas, todas ellas variantes de la mentira. Las mentiras sin el poder amplificador de la tecnología son perjudiciales, pero manejables. Pero las mentiras con la alta tecnología actual resultan apabullantes y necesitamos desarrollar medios para defendernos de ellas, contra las que nuestros cuerpos carecen de protección innata.

La mentira se halla siempre orientada a mantener el control y es parte de la conducta constante de poder y abuso que pide nuestra cultura. A pesar de que la mayoría de las religiones proscriben las mentiras, la mentira constituye un aspecto de la vida cotidiana, desde el primer día de nuestra existencia, incluso en las familias más morales y devotas. Desde que el niño es capaz de hablar, los padres le mientan normalmente e incluso esperan, como un aspecto propio de la socialización, que aprenda también a mentir. Le decimos a nuestros hijos que no mientan, mientras les mentamos constantemente. Les decimos que sean sinceros mientras nosotros actuamos de forma contraria y nunca les decimos lo que es una mentira, en qué se distingue de una verdad, y qué queremos decir cuando decimos que mentir es malo. Para estar seguros usamos todas las formas de racionalización para mentir a los niños y unos a otros; asumimos que los niños no entenderán la verdad o que no querrán conocerla o que les hará daño, creemos que estas pequeñas mentiras inocentes son inocuas y que, de hecho, estamos obligados a proteger a los demás de la verdad. Pero las razones reales para mentir son mucho más prácticas; el hecho es que mentamos para mantener el control y que ser sincero significa, a veces, renunciar al poder y al confort, ser responsable de nuestros actos y sentimientos y hacer frente a la verdad y a la realidad.

La capacidad para percibir, entender y tratar eficazmente el mundo se halla gravemente limitada por la presencia en nuestras vidas de mentiras constantes. El proceso de ir discriminando qué es verdad y qué es mentira, cuándo engañar y cuándo decir la verdad, qué creer y qué no creer es una pérdida creciente de nuestras energías. Dadas todas estas inseguridades, la mente se ve privada de trabajar a un nivel óptimo. Se suele decir que usamos sólo una pequeña parte de nuestra capacidad mental. Si esto es así es, posiblemente, porque gran parte de nuestra actividad mental se pierde por la información confusa, la mala información, la desinformación las falsedades y mentiras.

La cualidad de la información a que nos hallamos expuestos y a la que nos exponemos nosotros mismos tiene un efecto extraordinariamente importante sobre

nuestra vidas cotidianas. Desgraciadamente, de forma muy parecida a la degradación de nuestro ambiente, en el que el alimento, el aire y el agua que nos envuelven se hallan cada vez más contaminados, la información que favorecemos, permitimos, buscamos y consumimos es, en gran medida, igualmente desinformación tóxica, mala información o información basura.

Un aspecto muy importante de nuestro entorno es en estos momentos la calidad del ambiente informativo, empezando por la calidad de la información en nuestras relaciones personales. Existen distintos niveles en que se deben tomar medidas correctivas. Una de estas medidas para la gente, a practicar a nivel personal, es «decir la verdad radical».

Desde luego que se trata de una proposición extremista que, si se tomara seriamente, debería hacerse con cuidado. Cualquier persona que insistiera en ser totalmente sincera estaría tan fuera de lugar con respecto al resto del mundo que debería ser encarcelada o hospitalizada. Si se considera que ser radicalmente sincero implica no mentir nunca respecto a nada así como decir cualquier cosa significativa que uno quiera, sienta o crea, podemos estar de acuerdo en que ello acarrea sus riesgos. En efecto, esto sólo tendría sentido, inicialmente, en las relaciones más íntimas y próximas y únicamente de mutuo acuerdo. Si nos tomamos en serio la Era de la Información, debemos aprender cualquier cosa relativa a la información, debemos convertirnos en info-ilustrados, es decir debemos aprender a distinguir lo que es información de lo que es ruido, lo que es mentira, lo que creíble y lo que es verdad (y las diferencias entre todas estas cosas) y hemos de empezar este proceso en los círculos más inmediatos en el ámbito de lo personal, antes de esperar hacer lo mismo que publicistas, maestros y políticos. Sobre todo en la Era de la Información hemos de llegar a saber cuándo mentimos y por qué y cuando nos engañan y por qué.

EL ANALISIS TRANSACCIONAL COMO INFORMACION

Psicología y Psiquiatría

Desde este punto de vista la práctica de la psicoterapia no es ya un proceso en el que reorganizamos las energías y liberamos las presiones (tal como habíamos pensado en otro tiempo) sino un proceso en que se intercambia información válida, útil y constructiva, libre de mentiras, sujeta a modificación por el feedback con objetivos específicos, integradores y anti-entrópicos. ¿De qué modo puede contribuir el Análisis Transaccional a este proceso?

El hecho es que el Análisis Transaccional entrena perfectamente a las personas con los recursos óptimos para ello:

- Les entrena a observar los procesos transaccionales y a analizarlos como un medio de intercambio de información.

- Les entrena a distinguir tres diferentes fuentes de información y las varias combinaciones de intercambio de información que pueden originarse: los estados

del ego y los tres diferentes niveles de significado con sus transacciones. Las hace conscientes de las características peculiares de las transacciones del Padre al Niño comparadas con las del Adulto-Adulto, de los componentes encubiertos y manifiestos de las transacciones y de los efectos de las transacciones cruzadas y angulares.

- Hace comprensible la patología de las transacciones. Lleva a conocer cómo los intentos de comunicación pueden volverse juegos y enseña a ayudar a la gente a detener los patrones nocivos de intercambio de información y de caricias.

- Muestra las características de las transacciones saludables y la manera de permitir y facilitar a la gente adecuarse a ellas. Enseña cómo responder a las mentiras y cómo ayudar a la gente a dejar de mentir y aceptar las mentiras de los demás.

- Finalmente señala la importancia del contrato terapéutico y suministra los recursos para establecer este tipo de contratos. El contrato se adelanta a la práctica psicosanadora de la Era de la Información en dos importantes aspectos:

Establece que la actividad de la psicoterapia debe basarse en un círculo retroactivo que modifica la conducta de acuerdo con los resultados. Obliga a terapeuta y cliente a centrarse en el resultado, en la productividad, en una interacción basada en un patrón transaccional de información.

Dado el tipo de predicción y control que se necesita para llevar a cabo un contrato, el A.T. alienta el uso de información válida más que de opiniones, prejuicios, argumentos ad hominem o falsas informaciones. De este modo resulta claro que el cambio deseado por el cliente no va a suceder de forma mágica a través de una interminable discusión de los recuerdos infantiles, el análisis de los sueños o cualquier otra forma de pensamiento fantasioso, sino a través de información válida, eficaz, organizadora (que puede incluir sin dudas experiencias infantiles y sueños) aplicada al proceso.

CONCLUSION

Parece que algunos se muestran inquietos con los desarrollos del Análisis Transaccional y su estado actual. En otro tiempo llegué a pensar que el Análisis Transaccional había llegado a su fin. Muchas de sus ideas habían sido incorporadas de forma gradual y silenciosa en la cultura psiquiátrica, pero en conjunto se veía olvidado y no le quedaba un lugar entre las grandes teorías psiquiátricas de este siglo. Pero he continuado interesándome por los juegos de poder más allá del Análisis Transaccional en la propaganda, el periodismo, la política centroamericana. Desde la perspectiva distante de un investigador de los medios de información, en una emergente Era de la Información he llegado a ver el Análisis Transaccional bajo una nueva luz: como una teoría profética de la psicología y psiquiatría de la Era de la Información. A las puertas del nuevo milenio el Análisis Transaccional constituye un legado cuyo significado sólo ahora empezamos a ver claro: nos proporciona los instrumentos y la comprensión necesarias para desarrollar la psicología y la psiquiatría de la Era de la Información.

El Análisis Transaccional tal como fue desarrollado por Eric Berne constituyó una teoría avanzada a su tiempo: además de ofrecer un enfoque altamente eficaz en psicoterapia anticipó cuestiones teóricas desde el punto de vista psicológico y psicoterapéutico que llegarían a ser importantes en la Era de la Información.

Palabras clave: Análisis Transaccional, información, sistemas neurales.

Traducción Manuel Villegas Besora

Nota Editorial: Este artículo fue cedido amablemente por su autor y publicado recientemente en su versión inglesa en *Transactional Analysis Journal*, 27, 1, (1997), pp. 15-23.

Referencias bibliográficas:

- BERLYNE, D. E. (1957). Conflict and information theory variables as determinants of human perceptual curiosity. *Journal of Experimental Psychology*, 53, 399-404.
- BERNE, E. (1961). *Transactional Analysis in Psychotherapy*. New York: Grove Press.
- BERNE, E. (1971). Away from the impact of interpersonal interaction on non-verbal participation. *Transactional Analysis Journal*, 1.
- BERNE, E. (1972). *What do you say after you say hello?. The psychology of human destiny*. New York: Grove Press.
- CAPLAN, R. (1969) *Psychiatry and community in Ninteenth Century America*. New York: Basic Books
- ELLIS, A. (1962). *Reason and emotion in Psychotherapy*. New York: Lyle Stuart.
- FOWLER, H. (1965). *Curiosity and Exploratory Behavior*. New York: MacMillan.
- HERON, M. (1957). The pathology of boredom. *Scientific American* 196, 52-56.
- MENNINGER, K. (1958). *Theory of Psychanalytic Technique*. New York: Basic Books.
- ROGERS, C. (1951). *Client Centered Therapy*. Boston: Houghton Mifflin.
- SULLIVAN, H. S. (1954). *The psychiatric interview*. New York: Norton.