

EL ANÁLISIS TRANSACCIONAL EN LA ERA DE LA INFORMACIÓN

(Transactional Analysis Journal 1997, vol. 27, 1)

Claude Steiner

Abstract: El Análisis Transaccional que Eric Berne desarrolló fue una teoría visionaria que, además de proporcionar un enfoque muy eficaz de la psicoterapia, anticipó también las cuestiones teóricas, psicológicas y psicoterapéuticas que cobrarían importancia en la Era de la Información.

Fowler (1965) ha demostrado que los seres humanos tienen un hambre innata de estímulo e información, que está en la raíz de nuestra conducta y que la induce. Los especialistas están empezando a reconocer que la psicoterapia es más una cuestión de eficacia a la hora de emitir información que de reorganizar la energía en estructuras mentales, según se pensaba antes. Como terapeutas, tenemos la obligación de atender a dicha hambre proporcionándole información nutritiva, útil y sustancial, al tiempo que contraatacamos las mentiras tóxicas y la desinformación. Como analistas transaccionales, hemos estudiado los detalles y las dinámicas de poder del intercambio de información –tanto verdadera como engañosa, nutritiva o tóxica- y por ello somos expertos en un área de conocimiento producido por la información (más que en la creencia inducida por ella) que será central en la psicología del futuro.

1.- Presiones en el cerebro

Parece que la psicoterapia necesariamente contiene información y comunicación en su mismo núcleo operativo. Cuando en el amanecer del siglo XX, Sigmund Freud inventó el Psicoanálisis, estaba con ello implicando que ciertas enfermedades que siempre se había pensado que eran médicas por naturaleza, respondían ante una “conversación curativa”. Sin embargo, la noción de que la conversación tenía un efecto terapéutico era algo que no se oía entonces. La mayoría de autoridades pensaba que desórdenes tales como las fobias, obsesiones y conversiones histéricas –sinestias y parálisis- las causaban anomalías en el cerebro y el sistema nervioso, y la noción de una conversación curativa era algo más bien radical en aquel tiempo.

La conversación terapéutica fue la sucesora del tratamiento “moral” que a su vez había sucedido al tratamiento médico “heroico” y ambos enfoques tendían a seguir la noción de que los problemas mentales eran consecuencia de presiones anómalas en el cerebro. El tratamiento heroico en psiquiatría consistía en tácticas como la inactividad forzosa mediante ataduras, shocks y dolor para sacar a los pacientes de su estado, y purgas y sangrías e incluso la trepanación para aliviar la temible presión intracraneal (Caplan, 1969).

La cura moral evitó los métodos heroicos, pero todavía mantenía la idea de que los problemas mentales eran consecuencia de enfermedades que debían ser tratadas aliviando las presiones en el cerebro. Ahora se entendían dichas presiones como de origen más social que físico, pero el concepto permanecía. El alivio se obtenía ofreciendo al paciente un entorno confortable que incluía la reclusión lejos del ajetreo

urbano, el goce de las artes y muy importante, la conversación placentera a las horas de las comidas con el director del hospital, su familia y personal.

Cuando se hablaba, de todos modos, no se intentaba discutir los problemas del paciente. Más bien, siguiendo las costumbres de las salas de té inglesas y las conversaciones después de la cena, se trataban temas interesantes de la política o la prensa de un modo artísticamente elaborado. De hecho, la discusión sobre los problemas de los pacientes como el suicidio, la adicción o la enfermedad mental se evitaba, porque amenazaba con crear ansiedad y con ello empeorar en lugar de mejorar la temible presión intracraneal.

El propósito de la “conversación curativa” de Freud no era transmitir información sino, de acuerdo con los precedentes históricos, aliviar las presiones, aunque esta vez se tratara de la presión de las energías psíquicas o psico-sexuales reprimidas. La “charla” que Freud mantenía con sus pacientes no evitaba, como hacía la cura moral, los temas desagradables sobre la situación del paciente, ni por otra parte buscaba su abierta discusión. Se animaba al paciente a asociar libremente; a hablar libremente y a expresar lo que pasara por su mente.

Sin embargo, el intercambio psicoanalítico quedaba aún lejos de lo que hoy consideraríamos comunicación. No existía un libre intercambio comunicativo entre médico y paciente; de hecho, el ideal psicoanalítico era que el terapeuta no emitiera información verbal alguna, sino que se limitara a analizar los significados inconscientes de los sueños y libres asociaciones de los pacientes. Este (psico) análisis tenía por finalidad reorganizar las energías atrapadas en ciertas estructuras mentales, como el Id y el Superego, estados causados por episodios traumáticos de la infancia. Debían discutirse sólo un muy pequeño segmento de la vida mental y pensamientos de la persona, y un aún más estrecho aspecto de las experiencias presentes de la persona. La respuesta del psicoanalista tenía que estar aún más limitada; cualquier extrapolación de la información que él mismo hiciera, era sospechosa y se atribuía a una contratransferencia, una indebida y dañina implicación excesiva del analista en el caso. A los pacientes se les ayudaba, según Freud, al aliviar las energías a partir de la catarsis y de la reorganización de la consciencia facilitados por las interpretaciones del analista. La comunicación, la transferencia de información y la retroalimentación (el uso de la información para modificar información) no se consideraban una parte fundamental del proceso. El analista no debía dar al paciente información sobre las respuestas emocionales, ya fuera positiva o negativa, pues se consideraba el típico error básico de contratransferencia.

Aún con toda la estrechez de este planteamiento (desde el punto de vista comunicativo) se trataba del comienzo de una ciencia curativa basada en la información y por tanto, en el feed-back o retroalimentación (como ciencia opuesta a la basada en los fármacos o en la cirugía). Este enfoque nuevo del sufrimiento humano, no por casualidad, surgió al mismo tiempo que otros desarrollos basados en la información y que empezaron con el teléfono y la comunicación por radio. Conversar, no con el confesor o el doctor de la familia de uno, sino con un médico desconocido, durante todo el tiempo necesario, sobre los más íntimos pensamientos, era una sorprendente novedad. Este aflojar la lengua, como si dijéramos, se acompañaba de otras formas a través de las cuales, en la Era de la Información que empezaba a cuajar, la conversación fluida y la información empezaron a circular en la cultura mediante el cine, la radio, el teléfono y los periódicos, proceso que ha continuado de modo que hoy en día las personas están

dispuestas, y hasta ansiosas, por revelar sus pensamientos más íntimos a millones de humanos en los *talk-shows* de televisión.

2. Aparece la Información.

Lo que comenzó con la invención de cura conversacional unilateral de Freud, la conversación en psicoterapia, fue progresivamente convirtiéndose en una creciente igualdad comunicativa y comunicación en dos direcciones con retroalimentación. Harry Stack Sullivan puso las bases con su énfasis en la comunicación en dos direcciones en las entrevistas psiquiátricas. Carl Rogers, con su método no-directivo y centrado en el paciente, mantuvo las restricciones rígidas en la introducción de información en la situación terapéutica, tomándose gran trabajo en reflejar tan sólo, y sin elaboración, las afirmaciones del paciente. De todos modos, también aflojó las riendas de la comunicación al introducir e insistir en la comunicación de información emocional. Procuró que el proceso psicoterapéutico comunicara una situación de “interés incondicional positivo” a través de una respuesta empática de entendimiento emocional. Aunque ello supuso un gran paso adelante, todavía no constituía un libre flujo bidireccional de información.

No fue hasta la terapia racional-emotiva de Albert Ellis cuando un terapeuta introdujo la noción de un proceso de resolución de problemas que requería el intercambio de información y la retroalimentación, proceso que se desarrollaba con creciente igualdad y con la democratización de la relación.

Al mismo tiempo, ese modo de resolución de problemas basado en la información fue convirtiéndose en un método terapéutico reconocido, conforme la información útil que afecta a áreas físicas tanto como emocionales de la salud fue haciéndose más elaborada, disponible y fiable. Los efectos de la alimentación y de la forma física, los efectos directos y los colaterales de los fármacos legales e ilegales, la neurociencia, las consecuencias de la desigualdad de poder y del abuso del mismo; el abuso emocional físico y sexual de los niños en particular, la historia natural de las emociones, la importancia del género, la identidad y la preferencia sexuales; la cultura y la edad y el significado de la muerte y del morir, son algunas de las áreas de conocimiento que hoy en día informan la psicoterapia competente. Y sin embargo muchos psicoterapeutas todavía desdeñan el uso de este tipo de información, creyendo todavía que las personas se benefician más de su introspección y catarsis que del conocimiento y la aplicación de todos esos hechos.

Los años 60, una década liberadora que expandió los movimientos de liberación de las mujeres, los gays, los negros, los enfermos mentales, los discapacitados físicos y demás, liberó también a la psicoterapia. Psicoterapeutas como Fritz Perls, Abraham Maslow y Albert Ellis rompieron radicalmente las barreras erigidas contra esa igualdad y comunicación bidireccional en la psicoterapia y Eric Berne fue uno de los cabecillas radicales de ese proceso. Tanto en su teoría del Análisis Transaccional como en su práctica privada y en hospital, Berne insistió en que la principal actividad fuera la comunicación en dos direcciones. Desarrolló una psicología y psicoterapia dedicada a la “cura” contractual de sus pacientes, es decir, a causar cambios previamente comunicados y acordados por ellos.

El establecimiento de un buen contrato terapéutico depende completamente de un sofisticado intercambio de información ayudado por el feedback. Los psicoanalistas también hablan de un contrato terapéutico (Menninger, 1958) pero dicho contrato es unilateral y se refiere solamente a lo que los pacientes acuerdan hacer; ser puntuales, realizar asociaciones libres, pagar sus facturas y etc.

Siguiendo los pasos de Berne en mi trabajo con alcohólicos y pacientes suicidas, empecé a insistir en averiguar detalles sobre la extensión de su adicción o qué planes suicidas precisos podían tener, y finalmente desarrollé contratos de “no beber” y “no suicidarse” (Steiner, 1968:59), contratos que siempre habían sido cuestionados por la continua reticencia a discutir temas problemáticos porque, se pensaba, esta discusión podía agitar en lugar de ayudar a curar la conducta auto-destructiva. En lugar de temer el intercambio de información respecto del uso de drogas o el suicidio entre el paciente y yo, asumí que, por el contrario, cuanto más exacta fuera la información que intercambiáramos, mejor podía ayudarse al cliente.

Berne abandonó la teoría psicoanalítica en favor de una teoría basada en la comunicación. Se centró en la información que intercambia la gente y la conceptualizó y categorizó en términos de transacciones. Aislando los estímulos transaccionales y las respuestas, nos proporcionó un método con el cual estudiar cómo las personas influyen unas en otras e hizo posible un análisis de muy fina textura de la comunicación persona a persona. Además, al establecer las premisas del análisis de guión, anticipó el examen de la información que pasa de los padres a los hijos y que determina las decisiones de la infancia que conforman la vida de las personas.

Curiosamente, dada la importancia del concepto, Berne nunca definió la piedra angular de su teoría, la transacción, excepto para decir que estaba formada por un estímulo y una respuesta. La transacción, de hecho, es simplemente un intercambio de información. La información puede tomarse de, ser procesada y enviarse a, de acuerdo con Berne, los tres “estados del ego”, el Niño, el Adulto y el Padre, que pueden verse como tres entidades de procesamiento de información diferentes que operan con diferentes reglas (emocionales, racionales o pre-juzgadas).

Berne no detalló claramente una hipótesis sobre qué elemento facilitaba la curación esencial en el Análisis Transaccional. Claramente el método era la conversación. ¿Pero qué tipo de conversación?. Él favorecía las transacciones “directas” y no las “torcidas” o cruzadas, el “habla Marciana”, es decir, franca. Hacía uso de la pizarra y daba a sus pacientes información sobre las transacciones entre los estados del ego, los guiones y los juegos. Como ningún otro psiquiatra hasta la fecha, enseñó realmente su teoría a sus pacientes durante las sesiones de terapia. Esto le causó un afán de claridad, en contraste con otros psicoanálisis y terapias, que en su opinión eran confusas y engañosas. Su enfoque se basaba en el uso del Adulto para averiguar lo que estaba mal y para recomponerlo, a diferencia de otros métodos que confiaban en la catarsis emocional o en la expresión. “Sentimientos, engorros” (“Feelings, schmeelings”) era su expresión favorita para indicar que lo que se necesitaba era más bien pensar. Y cuando se le acusaba de excesiva simplificación bromeaba: “Prefiero supersimplificar que supercomplicar”. Reprendía a los profesionales que hablaban la jerga psiquiátrica pomposa diciendo: “si tu paciente no puede entender lo que estás diciendo, no merece la pena que lo digas”.

¿Qué era lo que en su cura conversacional causaba el cambio en las personas? Berne nunca postuló un mecanismo conciso pero está claro por sus afirmaciones y escritos que el fortalecimiento y descontaminación del Adulto era el factor curativo. Como estado mental “centrado en procesar los datos y en estimar probabilidades” (Berne 1972: 443) y en la puesta a prueba de la realidad, el Adulto, si está activado, permitirá que la persona comprenda sus juegos y las gratificaciones ilícitas que obtiene de ellos y con ello ayudará a dejar de jugarlos al “convencerse de que hay mejores (patrones transaccionales) disponibles” (Berne, 1966:303).

Cómo “se convencerá” no está claro. ¿A través de la introspección, o a través de la retroalimentación?. En otras palabras, ¿será por una reorganización de las ideas en la mente, o por un proceso de absorción de información que afecta a la conducta, el cual produce entonces cambios y nueva información que a su vez retroalimenta al paciente con nueva información y produce nuevos cambios, y así sucesivamente?. Obviamente ambos procesos ocurren a la vez, pero el énfasis de Berne estaba en la información y retroalimentación como la metáfora de la “espinas en la planta del pie” indica claramente (Berne,1971).

Junto con el aprendizaje de cómo pensar con el Adulto y cómo usarlo, estaba la “deconfusión” y liberación del Niño y el desarrollo del Padre conseguido también en el intercambio de las transacciones terapéuticas. Estos procesos posteriores estaban menos condicionados por la información o el feedback. Se basaban más en la liberación, y en la súbita reorganización, como en el caso de los “permisos” (para liberarse de las inhibiciones infantiles) o en la “reparentización” (reemplazando el Estado del Ego Padre del paciente por otro mejor por parte del terapeuta).

Parece que la teoría de Berne se orientaba por tres principios: 1.- la transmisión de información, 2.- la liberación de los individuos y 3.- la democratización de sus relaciones. Mi propia interpretación de estos principios me llevó a centrarme en la relación entre poder e información. A las personas se les priva de información para usarla y distorsionarla y negarles así sus derechos; los juegos de poder usando la información son extremadamente efectivos.

Como terapeuta que se formó con Berne, me vi muy influido por mi pasado como mecánico de automóviles. Yo veía la cura psicoterapéutica eficaz como algo similar a una auto-reparación (basada en el poder personal) asistida por un experto (asistencia basada en la información). Para mí, el proceso era:

- Averiguar lo que el paciente quiere arreglar (contrato)
- Averiguar lo que necesita ser arreglado (diagnosis)
- Ayudar al paciente para que haga lo que debe hacerse para producir la reparación deseada.

En el mundo de los talleres mecánicos, era “mirar bajo el capó, ver lo que está mal y arreglarlo”.

Yo había visto las muchas maneras en que un mecánico incompetente y/o poco escrupuloso puede abusar de su poder ante un pobre dueño de coche y para mí se hizo

muy claro que todo tipo de personas con poder sobre los demás, sean padres, profesores, políticos y, sí, terapeutas, pueden emprender maniobras engañosas similares. Por el contrario, dar poder al paciente con información útil y válida era la base de un buen tratamiento de análisis transaccional. Este enfoque puede parecer un poco simplista pero es de hecho lo que Berne tenía en mente cuando inventó el análisis transaccional que practicó con grupos a los que adaptaba a la eficiencia, la comunicación democrática y la retroalimentación.

3. La Información como Primer Móvil

3.1. El hambre de estímulo

Cualquier teoría completa del comportamiento requiere la explicación de la motivación, la fuerza motriz, la energía que causa la conducta. Cuando tuvo que explicar, como cualquier psicólogo científico, por qué las personas realizaban transacciones, Berne encuadró su explicación en términos de la necesidad de estímulo. Fue ahí donde prefiguró las cuestiones que, en mi opinión, se convertirían en centrales para la psicología y la psiquiatría del siglo XXI: las referentes al hambre de información.

Un teorema básico de la teoría temprana de Berne es que “la habilidad de la psique humana para mantener estados de ego coherentes parece depender del cambiante flujo de estimulación sensorial” (Berne 1961: 83). Basándose en esta observación, acuñó el concepto de “hambre de estímulo” (p. 85), y su “sublimación de primer orden... el hambre de reconocimiento” (p. 84). El hambre de estímulo fue después elaborado más en lo que denominó “hambre de estructura” (p. 85), el ansia de situaciones sociales en las que el reconocimiento y con él la estimulación variada podían obtenerse. Tanto el hambre de estímulos como de estructura todavía hallaron una mayor elaboración en el hambre existencial, el ansia de significado. Así toda secuencia y juego transaccional tiene tres niveles de pago o ventaja –motivación– para su desempeño; el biológico (estimulación), el social (estructura) y el existencial (significado).

En términos info-psicológicos, Berne está indicando que la motivación fundamental para la conducta transaccional es la adquisición de un “cambiante flujo de estimulación sensorial”. Cambiante, porque la materia humana se adapta y eventualmente se atrofia cuando está sujeta a estimulación que no cambia. La estimulación debe cambiar para poder mantener la vida psicológica, pero también el cambio fortuito puede tener el mismo efecto mortífero que la estimulación siempre igual. Lo que los organismos buscan y lo que les motiva es el estímulo lleno de significado, es decir la información.

Estas afirmaciones están bien respaldadas por la investigación: en los años 50, los psicólogos descubrieron que los ratones, monos y personas encontraban gratificante la simple estimulación. Antes de dicho descubrimiento sólo se utilizaba el agua y la comida como gratificación en los experimentos de los investigadores animales. Los animales hambrientos o sedientos aprendían ávidamente complejas tareas para conseguir comida y agua. De este modo, los psicólogos investigaban cómo aprendían los animales. Miles de estos experimentos de aprendizaje se hicieron con hambrientos y sedientos ratones, gatos, perros y monos, usando la comida y bebida como gratificación motivadora.

En algún momento del proceso, los psicólogos se dieron cuenta de que animales que no tenían hambre ni sed se veían motivados para resolver los mismos rompecabezas, aparentemente por el simple privilegio de recibir una estimulación interesante como era un simple espectáculo de luces que se encendían y se apagaban. El descubrimiento llevó a una hipótesis nueva y se hizo la consiguiente investigación extensiva, que Berne conocía bien: que además de la motivación que los animales hallan en la comida y bebida, existe una motivación hacia la estimulación y la exploración, motivación que surge por la ausencia de estímulos, o por el aburrimiento (Fowler, 1965).

Claramente, los humanos tenemos similares necesidades. Bexton y sus colaboradores, psicólogos investigadores, pagaban a sus sujetos de experimentación un salario medio por hora y les alimentaban para que permanecieran en una pequeña sala y no hicieran nada, sin ver, tocar ni oír prácticamente ninguna cosa durante un día entero, pudiendo quedarse todo el tiempo que quisieran. En ocho horas, la mayoría de los sujetos empezaban a sentirse cada vez más desgraciados y desarrollaban lo que parecía ser una fuerte necesidad de estimulación. Los sujetos, que eran estudiantes de nivel universitario, pedían oír repetidamente una charla contra el alcohol destinada a niños de colegio o la grabación de información bolsística atrasada, lo único que se les ofrecía para aliviar su aburrimiento. Informaron que tras algunas horas de privación sensorial no podían seguir una línea de pensamiento, y que les costaba un día entero recuperar la motivación para estudiar una vez terminado el experimento.

Evidencias anecdóticas respecto a personas que han quedado aisladas en islas desiertas y otros lugares similares hay a montones y atestiguan el hecho de que la necesidad de estímulo puede llegar a ser extraordinariamente coercitiva. Investigadores posteriores han retomado más a fondo el tema y desarrollado cámaras de aislamiento en las que la persona flota en un tanque de agua a temperatura corporal normal, a oscuras y en el vacío acústico más absoluto, descubriendo que la privación sensorial tiene efectos dramáticos y a veces perturbadores en la mente humana, generando un “viaje adictivo”, a veces un “mal viaje” similar a los que se producen como consecuencia del consumo de LSD. Dicho de otro modo, la mente ansía los estímulos y, cuando se ve radicalmente privada de ellos, los fabrica, a menudo recuperando sus más oscuros fondos para ello. (Heron, 1957)

Finalmente, en el proceso de investigar la relación de los estímulos y la información, los psicólogos D.E. Berlyne y A. Jones hallaron, en una serie de experimentos realizados también con estudiantes universitarios, que no eran sólo los estímulos, sino la información –esto es, los estímulos imbuidos de significado- lo que los sujetos buscaban. Es una distinción sutil, pero importante. Buscamos estímulos, pero si no tienen contenido informativo, rápidamente pierden la capacidad de satisfacer la necesidad que nos mueve hacia ella y nos deja insatisfechos. Por ello, desde este punto de vista, conviene hablar de “hambre de información”, como también hablamos de hambre de estímulos, cuando describimos la constante búsqueda de estímulos que las personas muestran.

Me atrevo a predecir que esta búsqueda de estímulos como información será cada vez más problemática en los años venideros. La psicoterapia del siglo XXI tendrá que tratar dos procesos paralelos. Las personas desearán alejarse y hallar consuelo ante el cinismo, la pobreza, la superpoblación, la enfermedad, la contaminación, que son cada vez mayores en su medio ambiente mientras que, por el otro lado, buscarán el solaz, el

entretenimiento y el contacto a través de los medios electrónicos (televisión, internet, cyber-sexo, realidad virtual, juegos de ordenador) en la seguridad de sus apartamentos y casas. El resultante crecimiento de información y contacto muy atractivos pero sintéticos, generados mediante máquinas, y la pérdida simultánea de las conexiones directas “en carne viva” humanas, tendrán sin duda efectos muy perturbadores en la gente. Uno de ellos será la pérdida de las habilidades de comunicación interpersonal; las personas necesitarán consejo para reconstruir el contacto humano y humanizado en sus vidas.

3.2. Hambre de Caricia

De acuerdo con Berne, el hambre de estímulo motiva y dirige la actividad humana tan férreamente como lo hace el hambre, la sed o la necesidad de oxígeno (aunque no hay nombre todavía para el hambre de oxígeno). Es esta necesidad de estimulación la que genera “patologías sociales” –las transacciones ulteriores, los juegos y los guiones– todas ellas en un esfuerzo por obtener estimulación que no puede conseguirse en su forma original y completa, como es la intimidad.

De esta línea de pensamiento emergió el concepto de caricia. En *Juegos en los que participamos*, Berne llamó a la actividad humana de intercambio de reconocimiento “intercambio de caricias”, y la unidad de ese intercambio, la “caricia”, y resumió su pensamiento, como hizo con otros importantes principios de su teoría, con un aforismo: “Las personas necesitan caricias, y si no las consiguen, su espina dorsal se les secará” (Berne, 1964:14-15).

Las caricias son particularmente una fuente poderosa de estímulos y rica en información; son la estimulación humana. Las caricias se consiguen en la intimidad, en el trabajo, en los pasatiempos y en los juegos. Una caricia, positiva o negativa, es la unidad de estímulo humana, a diferencia de la miríada de modos no-humanos en los cuales también obtenemos estímulos. Las caricias y su intercambio definen, en un concepto simple y brillante, los más básicos sucesos humanos, el amor y el odio.

A estas ideas yo añadí el concepto de “economía de caricias” que establece que debido a una serie de reglas que limitan los intercambios de caricias positivas de las personas, éstas sufren hambruna crónica de caricias. Las reglas son:

- No des las caricias que quieras dar.
- No pidas las caricias que quieras.
- No aceptes las caricias que quieras.
- No rechaces las caricias que no quieras y
- No te des caricias a ti mismo.

El Padre Crítico refuerza estas reglas a partir de una amplia base social. Procurar las caricias positivas es y seguirá siendo el centro de la búsqueda humana; como analistas transaccionales nuestra tarea primaria es ayudar a nuestros pacientes en su búsqueda. Tenemos la información y la experiencia para desarrollar esa tarea. En *Achieving*

Emotional Literacy (Conseguir Alfabetización Emocional) (1997), he bosquejado un programa de formación que incluye tratar la Apertura de Corazón con la economía de caricias y la influencia del Padre Crítico.

3.3. Hambre de Información

Una década atrás en mis intentos de comprender los juegos de poder me interesé por la propaganda. Al principio, parecía que la propaganda es simplemente una conspiración de algunos para lavar el cerebro de la inocente población. Pero pronto se me hizo claro que las personas no eran víctimas pasivas de la propaganda, sino que realmente la buscaban y la recibían con ganas, y que cuando no estaba disponible ellos mismos la fabricaban. Igual que en el caso de la alimentación, cuando la gente prefiere la comida basura a la más nutritiva y como en el caso de las caricias, donde en lugar de obtener las caricias positivas se prefieren los juegos perjudiciales, las personas aceptan y buscan la desinformación y la falta de la misma –información basura- y llegan a preferirla frente a la alternativa verdadera y valiosa. En cada uno de esos casos, existe un hambre compulsiva que causa que las personas acepten y finalmente busquen la sustitución tóxica del objeto real de su necesidad.

Estoy postulando que si el apremio del hambre de estímulo es el precursor del hambre de reconocimiento y del hambre de caricias, entonces el precursor de estas tres será el hambre de información. La información es la necesidad fundamental que dirige no solamente a las personas, sino a todos los organismos vivos. Con ello amplió la noción de Berne de hambre de estímulo para incluir la noción de “hambre de información”.

Cuando piensan en la información, a muchas personas se les ocurre tan sólo el número de información de la Telefónica, pero para entender claramente lo que es la información tenemos que recurrir al campo de la cibernética, en donde la información fue definida por matemáticos (Shannon y Weaver, 1949: 12-13), como un medio de reducir la incertidumbre o, en términos más técnicos aún, como la reducción de la entropía, siendo entropía una medida del nivel de desorganización de cualquier parte del universo. En este sentido, la información o el significado sirven para revertir la normal decadencia y desorganización de algo, que es un proceso inevitable en la naturaleza; la información actúa en todos los niveles de la vida contrarrestando la decadencia; en el nivel humano, la información es una reunificación, el proceso de concentración de los poderes de la persona; la información trabaja contra la disolución de las capacidades mentales que ocurre en su ausencia. La producción y el consumo de información es una función fundamental de la vida humana, igual que la producción y el consumo de oxígeno es una función fundamental de la vida de las plantas. La información alimenta la vida mental; sin ella, la muerte cerebral psicológica es segura. La info-basura (desinformación o ausencia de ella) es la versión tóxica de la información y (como en el caso de las caricias negativas) aunque sacia el hambre e impide la muerte del cerebro, interrumpe y desorganiza la vida mental y emocional.

3.4. Caricias e Información

Cuando desarrollé la teoría de la Economía de Caricias, propuse que la mayoría de las personas están en un estado perpetuo de hambre de caricias como resultado de una economía restrictiva de las mismas. Noté que las caricias positivas, es decir, las transacciones amorosas o en general el amor, escasean debido a una economía de caricias que impide a la gente proporcionarlas gratuitamente a los demás o a sí mismos,

pidiendo o aceptando las caricias que desean o incluso rechazando aquellas que no desean. Preferimos las caricias positivas pero, si no las tenemos, aceptamos las negativas, que abundan. Por otra parte, las caricias se han convertido en un bien de consumo que puede ser vendido, comprado, comercializado, publicitado, acumulado y monopolizado. Es interesante que lo que decimos de las caricias puede ser dicho igualmente de la información: tenemos hambre de información, aceptamos e incluso buscamos la información tóxica en ausencia de información útil o constructiva, y existe una Economía de la Información en la que ésta se ha convertido en un bien de consumo. El resultado es que algunas personas son info-ricas y otras son info-pobres pero la mayoría sufren hambre crónica de información consumiendo grandes cantidades de información basura.

Las caricias no solamente satisfacen la necesidad biológica de amor, sino que también alimentan la necesidad de información. De hecho las caricias son paquetes de información muy comprimida y poderosa sobre nosotros mismos. El hambre de estímulo, el hambre de estructura y el hambre de significado existencial son, en mi opinión, todas ellas formas sucesivamente más complejas de información. Así, cuando buscamos las caricias, o la estructura, o el significado, estamos buscando información en formas crecientemente humanas y simbólicas.

3.5. Los mensajes de Guión como información

Claramente, la información llega a nosotros en una variedad de modos; la vida está llena de lecciones. El flujo de información es estable y seleccionamos y damos prioridad, de toda esa información que llega hasta nosotros, a aquella que servirá para retroalimentarnos, así como relegamos o ignoramos otra. Qué mensajes son conducidos hasta el corazón y cuáles son ignorados depende de una variedad de factores.

Tempranamente en la vida, las órdenes dadas a los niños frecuentemente les fuerzan a tomar importantes decisiones. Esas decisiones, basadas en la información de que disponen, y en un contexto de indefensión, pueden ser la fuente de muchísimos problemas posteriores en la vida, cuando las relaciones de poder cambien y las decisiones de la infancia no sean ya necesarias para la supervivencia. Ésta es la esencia de los guiones.

Al desarrollar la matriz del Guión (Steiner, 1971) intenté ilustrar en un diagrama los mensajes que tomamos más en serio en nuestra infancia. Los Estados del Ego de Berne me dieron un número de niveles informacionales que considerar, como en el caso de las transacciones. El Guión de una persona está basado en mensajes en forma de requerimientos y atribuciones que son tenidos en cuenta de acuerdo con una variedad de factores: la importancia de la fuente (el padre, la madre, otros significativos), el énfasis que se añade al mensaje, el castigo, las recompensas, la repetición, la indefensión y la susceptibilidad (el estado de madurez necesaria para producir una impresión, o de pánico, o de cansancio, o el estado de drogadicción, o el estado hipnagógico) todos tienen un efecto sobre la atención que el niño presta al mensaje.

La información que afectará al niño aparecerá en los tres niveles de significado, del Niño, el Adulto y el Padre. El niño aprenderá y modificará su comportamiento y en algunas ocasiones la conducta será discontinua, con dramáticos saltos en el cambio de comportamiento. Cuando existe consciencia de que estos saltos se dan hablamos de

“decisión”, pero gran parte del guión ocurrirá gradualmente sin que exista ese punto de decisión dramático, lo que llamé guión “banal”. Las decisiones de cambio de guión, sean dramáticos o banales, son un proceso complejo que requiere de información exacta, y de acción y retroalimentación efectivas.

3.6. Mentiras e información

Los mensajes de guión opuestos a la información válida y Adulta son esencialmente mentiras –desinformación y pobreza de información- diseñadas para controlar e invalidar la autonomía del niño y para minar de cierta manera el poder del niño. La política tiene que ver con el poder, ya sea a nivel gubernamental, o al nivel de las relaciones entre personas; los hombres y mujeres, los padres y sus 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 siempre ha sido utilizada como medio de acceso al poder. Denegar información y engañar son formas milenarias de abuso de poder.

Mentir es un mecanismo para mantener el control y es parte integrante de la conducta de mantenimiento y abuso del poder que nuestra cultura anima y demanda. A pesar del hecho de que la religión mayoritaria proscriba las mentiras, mentir es un aspecto de la vida cotidiana casi desde el primer día de existencia, incluso en los hogares más devotamente morales y religiosos. Ciertamente, en el momento en que el niño es capaz de hablar, los padres empiezan a mentirle rutinariamente y, finalmente se espera del niño que como parte de una buena socialización, aprenda él mismo a mentir también. Le decimos a nuestros hijos que no mientan, y sin embargo les mentimos constantemente. Les decimos que sean sinceros mientras que nosotros continuamente hacemos otra cosa y nunca les decimos lo que es una mentira, cómo es distinta de la verdad, y lo que significa que digamos que mentir está mal. Es seguro que tenemos todo tipo de racionalizaciones para mentir a los niños y para mentirnos entre nosotros; damos por cierto que los niños no podrían asumir la verdad o no querrían saberla o les haría daño, creemos que las pequeñas mentiras blancas son inofensivas y que de hecho estamos obligados a protegerles de la verdad. Pero las verdaderas razones para mentir son mucho más prácticas; el hecho es que mentimos para mantener el control y que ser sincero, a veces, significa dejar el poder y el confort, tener que ser responsable de nuestras acciones y sentimientos y enfrentarse a la verdad y a la realidad.

La capacidad de percibir, de entender y de tratar con el mundo eficazmente se ve severamente recortada por la presencia de las mentiras constantes en nuestras vidas. El proceso de decidir lo que es verdadero y lo que es falso, cuándo mentir y cuándo decir la verdad, qué creer y qué no creer, es una merma constante de nuestras energías. Dadas todas esas incertidumbres, la mente se ve impedida para trabajar en su nivel óptimo. Se dice que utilizamos tan sólo una pequeña porción de nuestra capacidad mental. Si es así, seguramente es porque la mayoría de nuestra capacidad mental está despilfarrándose en información confusa; en desinformación, información pobre, falsedades y mentiras.

Estamos en un momento mágico de la historia en el que la evolución nos ha traído al punto en que hemos desarrollado la capacidad mental y el conocimiento técnico para satisfacer eficazmente y con pleno dominio el hambre de información que ha alimentado la evolución humana desde el alba de la historia. Dada el hambre de

información de las personas, ésta se ha convertido en un bien de consumo altamente provechoso y nuestra economía depende totalmente de ella.

Por primera vez estamos en situación adecuada, en el mundo entero, para satisfacer la más básica de las hambres humanas, el hambre de información. Disponemos de terminales y procesadores de información, tenemos redes y una economía de la información. Por desgracia, sin embargo, tenemos un gran problema con la información misma, que está muy contaminada por una variedad de mentiras. Las mentiras sin el poder amplificador de la tecnología son dañinas pero manejables, pero las mentiras altamente tecnológicas de hoy en día son infinitas y tenemos que desarrollar medios para defendernos a nosotros mismos contra ellas, pues nuestros cuerpos no tienen una protección innata contra ellas. Como muchos otros productos diseñados y refinados para atraer nuestras hambres (comida basura, bebidas, alcohol, drogas) la información ha sido elaborada tan refinadamente (en la televisión, películas, publicidad, internet, libros de éxito, revistas populares) que es irresistible para la mayoría.

La calidad de la información a la que nos exponemos y que nosotros emitimos también tiene un importante efecto en nuestras vidas cotidianas. Lamentablemente, de modo parecido a la degradación medioambiental, en la que la comida, el agua y el aire que nos rodean se van haciendo cada vez más tóxicos, la información que promocionamos, permitimos, pedimos y consumimos es, en gran medida, igualmente tóxica, sea desinformación, información pobre o info-basura. Además está el problema con la sobrecarga de información, el hecho de que hoy en día hay tal cantidad de información disponible, buena y mala, que se requiere gran habilidad para hallar la información válida que en ocasiones es difícil de encontrar más que una aguja en un pajar.

Un aspecto importante de nuestro entorno en este momento es el medio ambiente informativo y su calidad, especialmente la calidad de la información en nuestras relaciones personales.

Hay algunos niveles en los que debemos emprender medidas correctoras. Una de ellas, para los profesionales en el nivel personal, es “decir radicalmente la verdad”. Claramente es una propuesta extremista, que si se toma en serio, debe entenderse con cuidado. Cualquiera persona que insista en ser completamente sincera estaría tan desacorde con el resto del mundo que lo hospitalizarían o encerrarían en la cárcel al instante. Si uno considera que ser radicalmente sincero significa no mentir nunca sobre nada así como decir siempre lo que de significativo se quiera, sienta o crea, puede verse que ello implica peligros claros. De hecho, sólo tiene sentido, inicialmente, en las relaciones más íntimas y cercanas y sólo a partir de un acuerdo mutuo.

Si tenemos que empezar por tomar la era de la información en serio, debemos aprender todo acerca de la información, debemos alfabetizarnos informativamente, es decir, aprender lo que es la información y el ruido, lo que es la mentira, lo que es verdad y sincero (y la diferencia entre ambos) y debemos empezar este proceso muy cerca de casa en el ámbito personal antes de esperar que los anunciantes, los profesores o los políticos lo sigan. Sobre todo, en la era de la información, debemos saber cuándo mentimos y por qué y cuándo se nos miente y por qué.

4. El Análisis Transaccional como una Psicología y Psiquiatría de la Información

Vista a esta luz, la práctica de la psicoterapia no es ya un proceso en el que re Coloquemos energías o dejemos salir presiones (aunque hagamos ambas cosas a veces), sino un proceso en el que la información válida, útil y constructiva, libre de mentiras, se intercambia, sometida a modificación por el feedback y con un propósito específico, integrador y contrario a la entropía.

¿En qué puede contribuir el Análisis Transaccional a ese proceso? El hecho es que el Análisis Transaccional forma a personas que tengan las capacidades óptimas:

- que estén formadas para observar el proceso transaccional y analizarlo como medio de intercambio de información.

- que estén formadas para distinguir tres diferentes fuentes de información y las varias combinaciones de intercambio informativo que pueden darse; los Estados del Ego y los tres niveles diferentes de significado que entre ellos se intercambian. Somos conscientes de las peculiares características de las transacciones del Padre y el Niño comparadas con las transacciones Adulto-Adulto, los componentes encubiertos o abiertos de las transacciones y de los efectos de las transacciones cruzadas y angulares.

- que entiendan la patología de las transacciones. Sabemos cómo los intentos por comunicarse pueden convertirse en juegos y sabemos cómo ayudar a la gente a dejar esos perjudiciales patrones de intercambio de información y de caricias.

- que sepan las características de las transacciones saludables y cómo dar a la gente permiso y protección para emprenderlas. Sabemos cómo responder a las mentiras y cómo ayudar a la gente a dejar de mentir y de aceptar las mentiras del otro.

- finalmente, que sepan la importancia del contrato terapéutico y que tengan la habilidad de establecer dichos contratos. El contrato avanza en la curación anímica en la era de la Información en dos importantes sentidos:

- 1.-Establece que la actividad de la psicoterapia deberá basarse en un ciclo de retroalimentación que modifique la conducta de acuerdo con los resultados. Fuerza tanto al terapeuta como al cliente a adquirir un patrón transaccional de interacción basado en la información, productivo y centrado en los resultados. Establece la expectativa de que el psicoterapeuta estará plenamente informado de los últimos hechos relevantes sobre el desarrollo del niño, su crecimiento, su muerte, o hechos sobre los efectos nocivos de las iniquidades de poder, abuso de poder, ya fuera emocional, físico o sexual, hechos sobre alimentación, ejercicio, mantenimiento de la salud, drogas, adicciones, los resultados de las últimas investigaciones psicológicas y psiquiátricas y de la neurociencia, y hechos sobre las últimas técnicas para producir el cambio deseado.

- 2.-Dado el tipo de predicción y control que es necesario para conseguir la consecución total de un contrato, anima al uso de información válida más que de opiniones, prejuicios, impresiones o información pobre. Así, se hace claro que el cambio que el paciente busca, no ocurrirá de modo mágico a través de la discusión extensa de los recuerdos de infancia, del análisis de los sueños o de alguna otra forma de pensamiento deseoso, sino cuando la información valiosa, efectiva, capaz de crear orden (que incluya quizá experiencias infantiles y sueños) se aplique al proceso.

Conclusión

Parece que muchas personas en el Análisis Transaccional están impacientes ante el estado de este análisis como teoría dinámica y en desarrollo. Por mi parte, he pensado a veces que el Análisis Transaccional había llegado a su fin. Muchas de sus ideas se han ido incorporando silenciosamente a la cultura psiquiátrica, pero en conjunto su aportación se ha perdido y no se le ha dado su lugar entre las grandes teorías psiquiátricas del siglo, e incluso me sentía inclinado a dejarlo descansar. De acuerdo con ello, continué con mi interés en el poder y sus formas de abuso, pasando del Análisis Transaccional a la propaganda, al periodismo y a la política en Centroamérica. Desde la perspectiva distante de un investigador en los media y en la información, en una Era de la Información naciente, vi el análisis transaccional a una nueva y radiante luz; como una teoría visionaria de psiquiatría y psicología en la Era de la Información. Conforme el mundo se asoma al siglo XXI y se pregunta cómo nos afectarán los cambios cíclicos del milenio, nosotros, en el Análisis Transaccional, estamos en posesión de un legado que sólo ahora se hace bien claro: tenemos las herramientas y las visiones de una psicología y psiquiatría basadas en la comunicación en la Era de la Información.

BIBLIOGRAFÍA

- Berne, Eric. *Games People Play*. New York, Grove Press, 1964.
- Berne, Eric. *What Do You Say After You Say Hello?* New York, Grove Press, 1972.
- Berne, Eric. *Principles of Group Treatment*. New York. Oxford University Press, 1966.
- Berne, Eric. «Away from the Impact of Interpersonal Interaction on Non-Verbal Participation». *Transactional Analysis Journal*, 1971, I:#1 .
- Berne, Eric. *Transactional Analysis in Psychotherapy*. New York, Grove Press. 1961.
- Berlyne, D.E. «Conflict and Information Theory Variables as Determinants of Human Perceptual Curiosity». *Journal of Experimental Psychology*. 1957, 53, pp.399-404
- Bexton, W. H., Herson, W, Scott, T.H. «Effects of decreased variation in the sensory environment». *Canadian J. of Psychology* ,VII, 70-76.
- Caplan, Ruth. *Psychiatry and the Community in Nineteenth Century America*. New York, Basic Books, 1969.
- Ellis, Albert. *Reason and Emotion in Psychotherapy*. New York, Lyle Stuart. 1962.
- Fowler, Harry. *Curiosity and Exploratory Behavior*. New York, MacMillan, 1965.
- Heron, W. «The pathology of boredom». *Scientific American* 196:52-56, January 1957
- Menninger, Karl. *Theory of Psychoanalytic Technique*. New York, Basic Books, 1958.
- Rogers, Carl. *Client Centered Therapy*. Boston, Houghton-Mifflin, 1951.
- Shannon, E.E., & Weaver, W. *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: University of Illinois Press. 1949.
- Steiner, Claude. *Games Alcoholics Play*. New York, Grove Press, 1968.
- Steiner, Claude. *Achieving Emotional Literacy*. New York, Avon Books, 1997.

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