



**Ken Mellor y Eric Schiff**

## **EBMA 1980**

**Subject Area/Area of Contribution:** Redefining and Discounting

**Works Cited:** "Discounting," *TAJ*, 5(3), 295-302 (1975)  
"Redefining," *TAJ*, 5(3), 303-311 (1975)

## **DESCUENTOS**

*Ken Mellor y Eric Schiff*

Traducción: Rubén Parra Tarín

Desde la publicación del artículo «Pasividad» de Aaron y Jacqui Schiff, se han producido avances significativos en la comprensión y confrontación del descuento en el tratamiento. El propósito de este artículo es presentar dichos avances.

La persona que descuenta cree o actúa como si algún aspecto de ella misma, de otras personas o de la realidad fuera menos significativo de lo que realmente es. El impacto es reducido, por lo general deliberadamente, para mantener un marco de referencia, hacer juegos, avanzar en el guión, y para intentar reforzar o confirmar relaciones simbióticas con otros.

El descuento es un mecanismo interno que se reconoce a través de señales transaccionales y conductuales tales como las cuatro conductas pasivas, la naturaleza ulterior de las transacciones en los juegos, y/o la persona actuando

desde una de las tres posiciones en el Triángulo de Karpman.<sup>2</sup> Tales factores son las manifestaciones externas del descuento; ellas implican descuentos pero en sí mismas no son descuentos. Esta distinción es importante en el tratamiento.

El tratamiento de los descuentos sigue cuatro pasos generales. Estos comienzan con lo externo, se mueven hacia lo interno, y terminan con una integración de ambos. El primer paso es ayudar a la persona a identificar las transacciones y conductas que resultan de los descuentos. La atención aquí se centra en las manifestaciones externas. El segundo paso es ayudar a la persona a identificar las áreas, tipos y modos de descuento. Aquí la atención se pone en lo que sucede dentro de la cabeza de la persona. El tercer paso es que la persona se ponga en contacto con su inversión en el descuento, para que la inversión pueda ser redirigida y la persona se dé cuenta de las cosas tal como son. El enfoque es interno y sobre lo que está motivando en la persona el uso del mecanismo. El paso final es que la persona desarrolle una inversión en la conducta de no-descuentos y obtenga refuerzo positivo por las consecuencias de su conducta.

En la práctica, estos pasos se siguen más o menos en orden y el orden parece ser importante. Sin embargo, el tratamiento consiste en un énfasis secuencial en cada paso en lugar de un orden estricto porque a menudo es necesario moverse hacia adelante y hacia atrás a medida que la persona profundiza en su conciencia y va cambiando conductualmente.

## **AREAS, TIPOS Y MODOS**

En el instituto Cathexis hemos identificado tres áreas en las cuales la gente descuenta, tres tipos de descuentos y cuatro modos de descontar para cada tipo.

Una persona puede descontar en cualquiera de tres áreas: algún aspecto sobre *sí misma*, *otros*, o *la situación* de realidad. Más específicamente: una persona puede descontar sus propios sentimientos, percepciones, pensamientos o acciones; los sentimientos, percepciones, pensamientos o acciones de otras personas; o algunos factores en la realidad de la situación que lo rodea. Se dan ejemplos de cada uno de ellos en las tablas 1, 2 y 3.

Los tres tipos de descuentos son descuentos de *estímulos*, *problemas* y *opciones*. Cada tipo puede descontarse en cuatro modos diferentes: *existencia*; *significado*; *posibilidades de cambio*; y *habilidades personales* en relación con los tres tipos mencionados.

## **Estímulos.-**

Pueden ser descontados cualquiera de los estímulos internos (tales como sentimientos o percepciones) o de los estímulos externos (como una muestra de angustia de otra persona). Estos pueden ser descontados en cuatro modos:

La persona descuenta la existencia de los propios estímulos. Él o ella no tienen conciencia de ellos.

Se descuenta el significado de los estímulos. La persona se da cuenta de ellos, pero malinterpreta su significado para ella misma, otros, o la situación.

Se descuenta la capacidad de cambio de los estímulos. La persona es consciente de ellos, entiende su significado, pero los ve como inmutables o inconvencibles.

Se descuenta la habilidad de la persona para reaccionar de manera diferente a los estímulos. Mientras que es consciente de los estímulos, su significado y su capacidad de cambiar, la persona descuenta su habilidad, o la de otros, para cambiar los estímulos.

Se dan ejemplos en la tabla 1. Los descuentos de estímulos están íntimamente relacionados con la conciencia de la persona, lo que él o ella piensa acerca de la conciencia, y lo que él o ella hacen con esta.

<b>Tipo y Modo</b>	<b>Área</b>	<b>Ejemplo</b>
<b>Estímulos</b>	Sí mismo	«No estoy enojado» (hambriento o con dolor) dicho por una persona enojada, que tiene hambre o dolor.
	Otros	«Tú nunca me has dado una caricia» (se lo dice a alguien que en ese momento se la está dando).
	Situación	«Puedo ver perfectamente» dicho por un conductor que va manejando y hay una neblina muy densa.
<b>Significado de los estímulos</b>	Sí mismo	«Ni cuenta me di, es que siempre estoy enojado» Dicho como respuesta a una provocación específica.
	Otros	«Tú no querías darme una caricia, solo pensaste que tenías que hacerlo».
	Situación	«Yo siempre manejo a 80 KMPH cuando hay neblina densa»
<b>Variabilidad de</b>	Sí mismo	«Siempre estoy enojado, mi papá y mi abuelo también lo estaban, esto es genético»
	Otros	«No importa que suceda, tú siempre me acariciarás así».
	Situación	«Se que la niebla esta muy densa, pero tengo una cita».
<b>Habilidad para reaccionar de manera diferente</b>	Sí mismo	«Yo sé que la gente cambia, pero yo no, siempre estaré enojado».
	Otros	«No me gusta lo que haces pero sé que nunca cambiarás»
	Situación	«No puedo cambiar la cita, (o ellos no pueden cambiar la cita) únicamente por esta niebla».

**Tabla 1. Descuentos de estímulos por área y modo.**

## **Problemas.-**

Las personas definen los problemas usando información (estímulos) sobre sí mismos, otros y situaciones. Por lo tanto, si descuentan cualquier estímulo relevante para la definición de un problema, es probable que descuenten el problema o algún aspecto de él. Así que hay una conexión entre los descuentos de estímulos y los descuentos de problemas. Los cuatro modos de descuentos de problemas son:

Se descuenta por completo la existencia del problema. No se utiliza la información disponible (estímulos), o no es utilizada adecuadamente, para definir la existencia del problema.

Se descuenta el significado del problema. El problema se identifica, pero está mal definido su significado para la persona, otros o la situación.

Se descuenta la viabilidad de solución del problema. Habiendo identificado un problema y su significado, la persona piensa que nadie puede hacer nada.

Se descuenta la capacidad de la persona para resolver el problema. Hay un problema, es significativo, puede ser resuelto, pero no por mí, él o ella.

El uso que hacen las personas de su conciencia para definir problemas, pensar en soluciones y su concepción de lo que ellos u otros pueden hacer para resolverlos, son todos afectados por estos descuentos. Ejemplos en la tabla 2.

<b>Tipo y nivel</b>	<b>Área</b>	<b>Ejemplo</b>
<b>Problemas</b>	Sí mismo	Alguien que se encuentra enfermo o herido actúa como si todo estuviera bien y dice «Estoy bien».
	Otros	La gente ignorando el dolor de otra persona. «Él o ella está bien».
	Situación	Una persona que va manejando un coche que se encuentra fallando de los frenos, lo maneja a altas velocidades como si el carro estuviera bien.
<b>Significado de los problemas</b>	Sí mismo	«No es nada serio, siempre he estado enfermo, siempre tengo dolor, he estado enfermo desde...»
	Otros	«Él o ella siempre está llorando (enferma, enojada)...» Dicho en respuesta a la angustia de otro.
	Situación	«Los frenos aguantan funcionando bien hasta las 30,000 millas».
<b>Solvencia de los problemas</b>	Sí mismo	«Nadie puede hacer nada por mí y mi enfermedad».
	Otros	«Nada se puede hacer por él o ella, es un caso perdido».
	Situación	«¿Qué puedes hacer ante el desgaste de los frenos?».
<b>Habilidad para resolver los problemas</b>	Sí mismo	«No puedo hacer nada con mi dolor (enfermedad)».
	Otros	«Ni yo ni nadie puede hacer nada al respecto de mi dolor».
	Situación	«No puedo hacerle nada a los frenos, ¡yo no soy mecánico!».

**Tabla 2. Descuentos de problemas por área y modo.**

## Opciones.-

Las opciones son relevantes para la resolución de problemas; ellas también pueden ser significativas por sí mismas. Cuando se relaciona para la solución de problemas, la identificación de las opciones se verá afectada tanto por la información (estímulos) utilizada como por la manera en que se define el problema. Descontar los estímulos relevantes para la definición de un problema -- o descontar el problema de cualquier manera-- es probable que lleve a algún modo de descuentos de opciones. Por lo tanto, dada una situación o un acontecimiento particular, los descuentos de estímulos, problemas y opciones van de la mano. Los cuatro modos de descontar las opciones son:

Se descuenta completamente la existencia de opciones. La gente piensa que no hay otras maneras de pensar, sentir, percibir o actuar que aquellas que ellos ya conocen.

Se descuenta el significado de las opciones para resolver problemas o para alcanzar objetivos. La persona es consciente de las opciones, pero descuenta su relevancia para su problema o meta.

Tipo y nivel	Área	Ejemplo
<b>Opciones</b>	Sí mismo	«Tengo que mantener mi enojo dentro de mí mismo».
	Otros	«Él siempre me va a golpear, lo único que podría hacer es golpearlo primero».
	Situación	«Necesitamos dinero para las alfombras, no nos podemos dar el lujo de una vacaciones».
<b>Significado de las opciones</b>	Sí mismo	«No hará ninguna diferencia que hable acerca de mi enojo (pensamientos)».
	Otros	«He hablado con él, y aún así me golpea».
	Situación	«Me voy a sentir cansado, con todo y vacaciones»
<b>Viabilidad de las opciones</b>	Sí mismo	«Nadie puede hablar de su enojo (pensamientos) si nunca lo ha hecho antes»
	Otros	«Nadie puede hablar, si ves que te van a pegar»
	Situación	«La gente como nosotros no toma vacaciones».
<b>Habilidad para actuar las opciones</b>	Sí mismo	«Tal vez a otras personas les pueda servir hablar de su ira (sus pensamientos) pero no a mí».
	Otros	«Si alguien le va a pegar a otro lo menos que va a hacer es hablar».
	Situación	«Yo (él / ella) no soy de los que toman vacaciones».

**Tabla 3. Descuentos de opciones por área y modo.**

Se descuenta la viabilidad de las opciones. La persona es consciente de las opciones y su significado, pero descuenta su viabilidad desde la posición «Nadie tiene esto como una opción viable».

Se descuenta la capacidad de la persona para actuar sobre sus opciones. Las opciones están ahí, son significativas y viables, pero no para uno mismo u otros.

Los descuentos de las opciones afectan el pensamiento de una persona sobre las soluciones del problema y las maneras de alcanzar los objetivos, y pensar en la acción que uno mismo o los demás pueden tomar en relación con los problemas y objetivos. Los ejemplos de estos descuentos figuran en la tabla 3.

## **JERARQUIAS DE DESCUENTO**

A veces cada tipo de descuento puede ser el único centro de atención en el tratamiento. Sin embargo, en el Instituto Cathexis la atención está por lo general en los tres porque estos están relacionados muy estrechamente. La tabla 4 es un estado resumido de los tres tipos y modos de descuentos destacando tres relaciones jerárquicas importantes entre ellos.

La primera es una jerarquía vertical de descuento (el sentido vertical en la tabla): Para cada tipo de descuentos en la tabla, un descuento en cualquier modo generalmente implica descontar en todos los modos por debajo de él. Por ejemplo, si se descuenta el significado, también serán descontadas las posibilidades de cambio y las habilidades personales.

La segunda es una jerarquía horizontal (sentido horizontal en la tabla): A lo largo de un modo particular en la tabla, un descuento de cualquier tipo implica descuentos de todos los tipos a la derecha. Esto se debe a que los estímulos tienen una importancia previa para los problemas, y los estímulos y los problemas tienen importancia previa para las opciones. Los problemas no pueden ser definidos y resueltos si se han descontado los estímulos necesarios, y no se pueden definir ni actuar opciones que resuelvan los problemas a menos que los problemas hayan sido adecuadamente definidos y los estímulos necesarios para definir las opciones incluidas apropiadamente.

La tercera jerarquía es diagonal (flechas diagonales): el descuento en cualquier punto de la tabla implica un descuento en el modo debajo de este, del tipo a la izquierda y en el modo por encima de él, del tipo a la derecha. Hay una cierta equivalencia entre los descuentos que ocurren en las diagonales. En general, éstas se conectan de la siguiente manera: Primero, si se descuenta el significado de un estímulo, este no será definido como un problema en sí ni se

incluirá en una definición del problema; por el contrario, si se descuenta un problema, debe ser descontado el significado de algún estímulo. La madre que ignora a un bebé llorando (descuento del problema), por ejemplo, descuenta el grito (estímulo) o su significado. En segundo lugar, si los estímulos son vistos como fijos, esto influirá en la definición del problema en torno al significado, y aunque las posibilidades de cambio de los estímulos y/o el significado de los problemas se descuenten, las opciones son irrelevantes. Por otra parte, cuando se descuentan las opciones, se descuenta el significado de un problema, por lo menos en la medida en que el problema no es considerado lo suficientemente significativo como para buscar opciones y se descuenten también las posibilidades de cambio. Por ejemplo, la madre que responde al grito de su bebé con «Él siempre llora a la misma hora del día» (descontando el significado del problema), no busca ninguna razón diferente por la que el bebé llora cada día (descontando las posibilidades de cambio de los estímulos) y no piensa así en diferentes formas de actuar (opciones de descuentos).

<b>Modo</b>	<b>Tipo</b>		
<b>Existencia</b>	T1 Estímulos	T2 Problemas	T3 Opciones
<b>Significado</b>	T2 Significado de los estímulos	T3 Significado de los problemas	T4 Significado de las opciones
<b>Posibilidades de cambio</b>	T3 Variabilidad de los estímulos	T4 Solvencia de los problemas	T5 Viabilidad de las opciones
<b>Habilidades personales</b>	T4 Habilidad de la persona para reaccionar diferente	T5 Habilidad de la persona para solucionar problemas	T6 Habilidad de la persona para realizar las opciones

*Nuestro agradecimiento a Joel Fishman por su ayuda dándole nombre a los modos.*

**Tabla 4. Descuentos: Tipo, modo y jerarquías.**

En tercer lugar, cuando se descuenta la habilidad de las personas para reaccionar de manera diferente a los estímulos, nada parece solucionable (excepto por casualidad) así la viabilidad de solucionar los problemas es descontada, y por tanto, se descuenta el significado de las opciones que puedan ayudar a resolver el problema. Por el contrario, una persona que descuenta el significado de las opciones a menudo desde una posición «¿de qué sirve?», descontará la viabilidad de solución y la habilidad de la persona para cambiar. Por último, las personas que descuentan la habilidad de la persona para resolver problemas descuentan que existan opciones reales (que sean viables), y si una persona descuenta que hay opciones viables para él o ella u otros, también descuenta la habilidad de la persona para resolver problemas.

En general, parece que los niños criados en familias donde el descuento ocurre de manera consistente desarrollan la mayor parte de la patología en la esquina superior izquierda de la tabla, o cerca de esa esquina.

## **TRATAMIENTO**

En la tabla 4, estando consciente de la diagonal a lo largo de la cual la persona está descontando, la intervención puede ser planeada de manera que no caiga sobre la diagonal, o por debajo de ella. Si el descuento no está por encima de la diagonal, es probable que se descuenta la propia intervención. El enfoque del tratamiento necesita moverse de la esquina superior izquierda a la esquina inferior derecha de la tabla. Las fases de tratamiento se indican mediante las T's que se muestran en la tabla 4. Cada fase implica temas diferentes aunque relacionados.

### ***Temas de tratamiento:***

**T1**, conciencia (interna, externa);

**T2**, conciencia del significado, definición del problema;

**T3**, conciencia del cambio, definición del significado del problema, definición de la opción;

**T4**, conciencia del cambio personal, definición de soluciones de problemas, definición de opciones de acción relevantes;

**T5**, conciencia de habilidades personales, selección de opciones viables;

**T6**, conciencia de la habilidad para actuar, acción.



Hay una transición gradual en los temas que requieren atención desde la conciencia, hacia diferentes aspectos del pensamiento sobre la conciencia, hasta actuar sobre ella. Un problema potencial en todo es el uso por la persona de trastornos del pensamiento.

Finalmente, a menudo es importante distinguir entre dos causas diferentes de descuento. La primera es la inversión de la persona en hacer juegos y avanzar en su guión. Sin embargo, las personas también descuentan en momentos que no tienen la información o la experiencia necesaria para determinar el significado, para conocer las posibilidades de cambio o para conocer su propio potencial y el de otras personas para el cambio. En estas situaciones, con frecuencia es suficiente dar la información o estructurar las situaciones que proporcionarán la experiencia necesaria, mientras que se necesita más para tratar con las causas en que están basados los guiones.

## **EJEMPLO DE TRATAMIENTO**

Mary, de 25 años, no sentía enojo a pesar de que era frecuentemente violenta (descuento: estímulos, sí misma, modo de existencia) y no se daba cuenta del enojo en los demás (descuento: estímulos, otros, modo de existencia).

La primera fase (T1) en el tratamiento fue ayudarla a ponerse en contacto con los estímulos relevantes. Se le mostraron fotos de gente enojada y se le dijo que adoptara posturas de furia mientras decía que estaba enojada. Estos y otros programas la ayudaron a comenzar a sentir enojo y darse cuenta cuando otros estaban enojados.

La siguiente fase (T2) fue trabajar con ella sobre el significado de su propio enojo y el de otros. A medida que surgían las situaciones, se discutieron las causas del enojo y se definieron los problemas que se derivaban de no reconocer el propio enojo o el ajeno. Por ejemplo, «las personas se enojan por razones, y si tú conoces las razones puedes hacer algo al respecto.»

Esto llevó a la siguiente fase (T3). La atención se centró en cómo cambiaban los sentimientos de las personas en diferentes situaciones, cómo cambiaban estas la naturaleza (significado) del enojo (problema) para ella y otros, y cómo hay opciones (como hablar en lugar de violencia) para manejar su enojo en diferentes situaciones.

Esto fue seguido por una fase (T4) en la que el foco estaba en la capacidad de las personas para cambiar sus reacciones al enojo con miras a resolver los

problemas que lo causan mediante el uso de una serie de diferentes (significados) opciones relacionadas con ellos. En esta etapa ella pudo sentirse enojada y comenzó a identificar las razones de su enojo y reconocer sus opciones relevantes. Por ejemplo, «Si le digo que estoy enojada, él podría dejar de ser desagradable conmigo».

Después aprendió que podía lidiar con su enojo (la gente podía resolver problemas), aunque todavía confiaba en la energía de otras personas para motivarla. En esta fase (T5) encontró que las opciones que había adquirido para hacer frente al enojo eran viables. Hablar de las razones de su enojo y hacer algo eficaz significó que ella y otros dejaron de sentirse enojados.

La fase final (T6) se completó cuando ella actuó por iniciativa propia para hacer algo acerca de su propio enojo, o el enojo que había provocado en otros. Ya no estaba descontando su capacidad para actuar sobre sus opciones.

## RESUMEN

El descuento puede clasificarse en términos de tres áreas (uno mismo, otros y la situación), tres tipos (estímulos, problemas y opciones) y cada uno de ellos puede ser descontado en cuatro modos (existencia, significado, posibilidades de cambio y habilidades personales). Considerada en su conjunto, esta categorización del descuento revela tres jerarquías de descuento que permiten al paciente y al terapeuta trabajar en una secuencia ordenada de temas en el tratamiento sin que el tratamiento en sí sea descontado.

*Una presentación más completa de este material aparecerá en Schiff, J., et. Alabama. The Cathexis Reader: Transactional Analysis Treatment of Psychosis. Harper and Row, Nueva York, en prensa.*

*Ken Mellor, Dip. Soc. Studs., es PTM de la ITAA y Director de Servicios del Instituto Cathexis en Alamo, California.*

*Eric Schiff es PTM de la ITAA, y estudiante predoctoral de School of Professional Psychology, en Los Angeles, California.*

## REFERENCIAS

1. Schiff, A. And Schiff, J. «Passivity» *TAJ.*, 1:1, January 1971, p. 71
2. Karpman, S. «Fairy Tales and Script Drama Analysis», *TAB*, 7:26, April 1968, p. 39
3. Parker, p. «Summer Conference Proceedings, Part 1: Development of the Adult» *TAB.*, 9:36, October 1970, p. 136.