

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
Facultad de Psicología



*Teoría de la Disonancia Cognoscitiva como Elemento
Teórico, aplicado a la Psicoterapia del
Análisis Transaccional*

PREREQUISITO MONOGRAFICO
EN OPCION AL TITULO DE
PSICOLOGO
QUE PRESENTA
VICTOR RAMIREZ MOTA

Monterrey, N.L.

Noviembre 1975

T
RC48
.T7
R3
c.1

095





1080070818

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
Facultad de Psicología



*Teoría de la Disonancia Cognoscitiva como Elemento
Teórico, aplicado a la Psicoterapia del
Análisis Transaccional*

**PREREQUISITO MONOGRAFICO
EN OPCION AL TITULO DE
P S I C O L O G O
QUE PRESENTA
VICTOR RAMIREZ MOTA**

Monterrey, N.L.

Noviembre 1975

000095



A MI FAMILIA

ANNIE

VICTOR HUGO

ROBERTO VICTOR

A MIS PADRES Y HERMANOS

A MI FAMILIA POLÍTICA

A MIS MAESTROS DE LICENCIATURA

A MIS MAESTROS DE MAESTRIA SOCIAL

A MIS CONDISEIPULOS DE 7 AÑOS UNIVERSITARIOS

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS.

I N D I C E

PAGINA

PREFACIO.....	I
INTRODUCCION.....	III
CAPITULO I	
MARCO TEORICO DEL ANALISIS TRANSACCIONAL.....	1
1.1 Teoría Estructural y Funcional de la Personalidad de Eric Berne.....	1
1.2 Transacciones o Conciliaciones.....	7
1.2.1.- Complementarias.....	8
1.2.2.- Cruzadas.....	9
1.2.3.- Angulares.....	11
1.2.4.- Dobles.....	12
1.3 Caricias.....	14
1.3.1.- Condicionadas e Incondicionadas.....	14
1.3.2.- Positivas y Negativas.....	15
1.4 Posición Existencial Básica.....	16
1.4.1.- Suicidio.....	16
1.4.2.- Locura.....	18
1.4.3.- Homicida.....	19
1.4.4.- Intimidad.....	20
1.5 Juegos Psicológicos.....	22
1.5.1.- Algunos Juegos Comunes.....	25
1.5.2.- Pasos del Juego.....	27
1.5.3.- Ganancia del Juego: Cupón, Raquet o S. C. N.	28
1.6 Estructuración del Tiempo.....	30
1.6.1.- Aislamiento.....	31
1.6.2.- Pasatiempo.....	32
1.6.3.- Rituales.....	32
1.6.4.- Actividad.....	33
1.6.5.- Juegos.....	33
1.6.6.- Intimidad.....	34

CAPITULO II	
TEORIA DE LEON FESTINGER.....	35
2.1. Antecedentes.....	35
2.2 Disonancia y Consonancia Cognoscitiva.....	35
2.3 Experimentos e Investigaciones.....	39
CAPITULO III	
TERAPIA EN EL ANALISIS TRANSACCIONAL.....	46
3.1 Estructura de 2o. Orden.....	46
3.2 Minilibreto.....	48
3.3 Libretos.....	50
3.4 Redecisión.....	51
3.5 Contratos en Terapia del A.T.	54
CAPITULO IV	
CONCLUSIONES.....	57
4.1. La Teoría de Eric Berne.....	57
4.2. La Teoría de León Festinger.....	58
4.3. Análisis Comparativo.....	59
BIBLIOGRAFIA.....	64

PREFACIO

Existen actualmente varias escuelas psicológicas (y van en aumento día con día) abordando, cada una de ellas, el problema de las enfermedades mentales intentando solucionar los problemas que afronta la gente, desde su muy particular metodología. Sucede que existen pocos pacientes (psicóticos o neuróticos) que logran rápidamente una recuperación o un cambio más o menos fuerte en su estilo de vida. Son pocos los terapeutas que logran, junto con sus pacientes, solucionar la mayor cantidad de problemas de mas gente, en el más corto tiempo posible.

Es el Análisis Transaccional, para mí, una luz de verdad y de solución a una serie de problemas desde el punto de vista de higiene mental comunitario; (comunicación interpersonal e intrapersonal, así como la comunicación en grupo y en la familia, y motivación). Igualmente, desde el punto de vista terapéutica indi

vidual y de grupo. Tiene el A. T. una--
cierta purificación de la gerja psicoana-
lítica que muchas veces resultó difuso y
su técnica resultó con soluciones a muy-
largo plazo (años); el A. T. logra bene-
ficios en el Aquí y Ahora y es "una expe-
riencia alentadora como la gente empieza
a cambiar desde la primera hora de trata-
miento, a mejorar a crecer y a liberarse
de la tiranía del pasado⁽⁴⁾. No es una-
"panakeia" el A. T., tampoco, pero sí me
ha resultado alentador observar lo ante-
rior en la práctica, y me es motivador--
escribir sobre ello, combinando algunos-
conceptos de la psicología social.

INTRODUCCION

Este trabajo es una monografía, es decir, "un estudio especial, sobre un tema en particular, limitado y profundo de un tema científico"⁽¹²⁾ en psicología.

Este trabajo, es causa de satisfacción personal el poder presentarlo, no solo como monografía sino más bien como una tesis, una proposición, en condiciones de discutirse aún, siendo producto de un pequeño análisis comparativo a-priorístico, es decir, el estudio es de un concepto teórico, (experimental) de L. Festinger y la técnica terapéutica del Análisis Transaccional de E. Berne, (que sí es más práctico y más de la experiencia). Está escrito lo más escueto posible, primeramente lo que es el marco teórico del A. T. luego se explica lo que-- es la disonancia y consonancia cognoscitiva pasando a los aspectos terapéuticos del A. T. y por último una interrelación entre ambas. La Disonancia Cognoscitiva no es el único concepto teórico vertido-

en la técnica terapéutica del A. T., sino que existen otros más que pertenecen a el área social y otros del área clínica. Yo he escogido éste en particular.

CAPITULO I

MARCO TEORICO DEL ANALISIS TRANSACCIONAL

1.1.- Teoría Estructural y Funcional de la Personalidad de Eric Berne.

Al igual que otros psicoanalistas o psiquiatras,-- tales como S. Freud, E. Erikson, y otros muchos, Eric Berne-- observó en su consulta diaria a sus pacientes que al pregun-- tarles sobre su problema o la razón por la cual lo consulta-- ban, los pacientes le contestaban desde diferentes formas y-- en un mismo momento tenía gran variedad de pensamientos, esta-- dos afectivos, reclamaciones que se hacía el propio paciente; Berne ha venido observando muy detenidamente todos estos esta-- dos tan variados de ánimo, los que ha denominado como "Esta-- dos del Yo", estos los definió como "Un sistema coherente de Sentimientos y Pensamientos manifestados en la Conducta" (1)

Son tres los Estados del Yo que forman y conforman a la estructura de la personalidad; estos estados son tres:-- Estado del Ego Padre, Estado del Ego Adulto y Estado del Ego Niño; Cada uno de estas estructuras yoicas, nos explica Eric Berne, que todos llevamos estos tres estados del Yo en noso-- tros y en cualesquier situación alguna de estas se pondrá a-- funcionar por ejemplo el Estado del Yo Padre; Son grabaciones de más de 39,000 horas los cuales incluyen sentimientos, valo

res, órdenes, conceptos acerca de la vida, así como también-- se graban los arrullos de la madre, el calor y el latir de co razón de mamá cerca de nosotros, etc. todas estas han sido--- grabadas en nuestro cerebro sin ningún análisis adecuado de-- los datos recibidos durante los primeros años de nuestra exis tencia. El Estado del Ego Adulto, es la estructura yoica que incluye todo aquello que recibimos con información, se compa ra a una pequeña computadora (la computadora se hizo tomando como modelo el cerebro), incluye todo lo que es el sistema--- nervioso central;-cerebro, cerebelo, médula espinal- Su pensa miento es un pensamiento abstracto, con manejo de ideas y con ceptos, con manejo de la realidad en el Aquí y Ahora; es en-- gran parte la estructura que más utilizamos durante el traba jo; Damos y recibimos información en el trabajo, para ello--- nos bastan preguntas como estas: Dónde?, Cómo?, Cuando?,---- ¿Qué?, y algunas veces ¿Porqué? (aunque ésta hay necesidad-- de tomarlo con ciertas reservas).

El Estado del Ego Niño también son grabaciones ar cáicas de "los acontecimientos internos, las respuestas del niño, ante lo que ve y oye".⁽³⁾ Este conjunto de datos "vista, oídos, sentidos y comprendidos" es lo que definimos que es el Estado Niño.

Hasta aquí lo que es la Teoría Estructural de la--

personalidad, ahora la teoría Funcional de la personalidad, según la concepción de E. Berne.

El Estado Padre, es reconocido en la vida diaria-- en la consulta, en el trabajo, en la escuela en dos formas,-- como Padre Crítico y como Padre Nutricio o Nutritivo: el Crítico, es reconocido como un padre que es castigador y castrante, es decir, utiliza formas de mandar y corregir drásticas,-- los gestos, el tono de voz, es muy característico el dedo índice de la mano derecha señalando lo que debe de hacer o lo-- que tiene que hacer el niño; a continuación ponemos algunas-- de las prohibiciones que oímos:

No hagas preguntas; haz lo que te digo.

No bebas de la jarra del agua del refrigerador.

No quiero volver a oírte decir eso.

No corras atrás de la pelota. (*)

No vengas a casa llorando otra vez.

No recibas chicle de nadie. (*)

No te masturbes, tu pene se secará y se te caerá

No corras, no es de señoritas.

No mastiques chicles, es de tortilleras. (*)

No silbes, no es de señoritas.

Siempre dí "Gracias", "Sí, señor", y "No señor".

Siempre termina tu tarea antes de salir a jugar.

Siempre sé cortés, con la gente mayor.

Siempre lávate las manos antes de comer. (*)

Nunca olvides que la limpieza nos hace superiores.

Nunca voltees a ver a alguien en la calle

Nunca recibas dulce de los extraños. (*)

Nunca toques a las niñitas.

Nunca olvides escribir a tu madre una vez por sema
na.

Nunca compres a crédito; siempre paga de contado.

Nunca llores, los hombres no lloran. (*)

(*) Son frases que he oído frecuentemente en casa, en el consultorio con los pacientes, los no marcados son ilus
trados por Ira J. Tanner (6)

Como ha de notarse el Padre Crítico es muy fácil--
de observarse y de identificarse, pues en las frases anterio-
res encontramos palabras como NO, NUNCA y SIEMPRE, a ellas se
pueden agregar algunas otras como "TU DEBES, TU TIENES QUE,--
NO DEBES, TU NO TIENES QUE..".

El Padre Nutritivo o Nutricio, se caracteriza por-
ser mas complaciente y mas protector, se reconoce fácilmente--
por su tono de voz, desde luego es mas suave y agradable y---
hasta sugestivo, sus frases son positivas, es decir, no utili-
za las palabras NO, NUNCA o SIEMPRE, son frases afirmativas--
hay autores que le llaman el "lenguaje de la abuela". La ex-
presión facial con que se identifica el Padre Nutritivo es la

de una persona sonriente y agradable, simpática.

Esta Estructura de la personalidad, que funcionando la encontramos en Crítica o en Nutricio, han sido grabadas en nuestra infancia y después de los 5 años de edad los seguimos oyendo dentro de nuestra cabeza como partes de nosotros-- aunque vemos las expresiones y oímos las voces de nuestros--- papás reales, las voces las identificamos como nuestras, ya-- que es considerado ésto como nuestra percepción.

El Adulto, funcionando, es una persona con mirada fija, atento a lo que se le diga o presta, lista a escuchar-- la información que se le esté proporcionando, igualmente cuando él la está dando su mirada es recta hacia el horizonte, su expresión de "fasies acartonada".

El Niño, la identificamos en, la consulta por ejemplo, cuando nos dá expresiones como éstas: "Dígame doctor lo que tengo que hacer, yo lo haré", "Sí doctor es culpa mía, es verdad, siempre tengo la culpa de todo", "Está bien Lic., como usted diga, así lo haré". Estamos hablando de la parte--- del Niño funcionando como Niño Adaptado, es decir, acepta lo que se le diga, ya sea por un padre crítico o un padre nutritivo.

La otra parte muy importante del Niño es el Rebelde, son respuestas propias del Niño Rebelde: "No, no lo ha--

ré", "No, no quiero hacer eso"; "Yo quiero eso otro, no lo--- que me estás dando", es envidioso, avaricioso, es goloso, no llena de lo que se le dé, el pedirá más, es immoderado en todo lo que pide y hace, es egocéntrico. Todo quiere para sí, y de todos llama la atención, lo puede hacer desde luego, en muy distintas formas, desde una agresividad abierta, retando a todo el mundo o bien, quedándose quieto exactamente cuando se le pide que se mueva o haga algo, no dice nada simplemente no lo hace o deja de hacerlo, exactamente como lo hace un niño de 4 a 6 años.

El Niño Libre, es espontáneo, creador, inquieto,-- intuitivo, (funciona como radar), si siente que hay alguien-- en la sala que le puede hacer daño se retira, se muestra temeroso, no sabe y ni podría explicar por qué, simplemente se retira, ya que percibe que se le puede destruir. Siente, siente con todo su cuerpo, es sensible, disfruta con todo aquello que ve, oye, huele o toca, todo lo goza con el 100% de sus--- sentidos, entre ellos el sexo, las relaciones sexuales, la comida, las bebidas, etc. Además es curioso, todo lo quiere saber, él brinca, salta, libremente, sin saber ni importarle--- quién o qué esté por ahí, no mide riesgos, sin embargo, cuando alguien le mira, sabe si esa mirada puede ser protectora o amenazadora. En el trabajo, el Niño libre se identifica por hacer las cosas antes de que se lo pidan o exijan.

Como se observa en lo escrito anteriormente, el Niño, y sus funciones, no piensa lógicamente y coherentemente, sino todo lo contrario, su pensamiento es mágico. Piensa que los efectos externos son por causa suya, no tienen una razón lógica, se siente causa y efecto de todo.

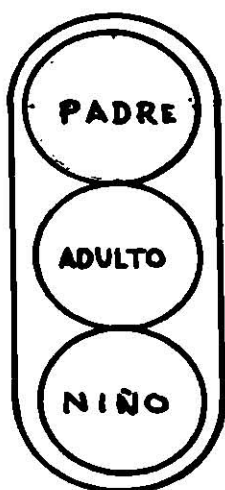


Fig. No. 1

Estructura de la Personalidad FORMAL.

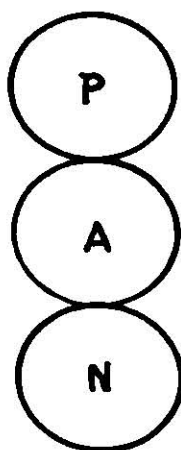


Fig. No. 2

Estructura de la Personalidad INFORMAL.

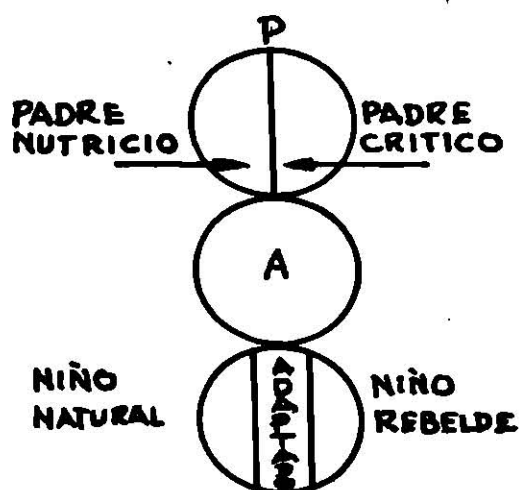


Fig. No. 3

Esquema Funcional De la Personalidad.

1.2.- Transacciones o Conciliaciones.

Son tan importantes en lo biológico y en lo psicológico las caricias, que de hecho "se puede usar como la unidad fundamental de la acción social. Un intercambio de caricias constituye una "transacción" (2). De las caricias lo dejaremos para otro capítulo, pero como dice Berne, forman parte importante de las Relaciones Humanas, y así, encontramos que una Transacción es la unidad de las Relaciones Humanas. En--

seguida veremos como es la comunicación social precisamente a través de las transacciones.

1.2.1.- Transacciones Complementarias.

En el curso de toda relación humana, alguien dá un estímulo y alguien responde a ese estímulo, en la teoría del A. T. se le reconoce precisamente así, "estímulo transaccional" y "respuesta transaccional". En un análisis simple, en una comunicación de paciente a médico, podríamos pensar en un ejemplo: El paciente podría explicar su dolor de garganta no le dejó dormir, el médico le ausculta, y por el tamaño de la inflamación, lo rojizo, etc., puede deducir que se trata de una laringitis y que lo indicado es que se tome un antihistamínico y un antiséptico, concluyendo que puede ser suficiente una tetraciclina, oral y listo, en menos de 20 Hs. se eliminará el dolor y la inflamación, pudiéndolo dejar dormir en la noche siguiente, al paciente. Otro ejemplo; un niño enfermo pide un vaso de agua a su mamá y la mamá solícita le lleva su vaso de agua. En el primer ejemplo tenemos una transacción de A-A, el paciente le informa donde es su dolor, colocación precisa y consecuencias de su dolor; no dormir, el médico, procesa la información con su Adulto y dá la información necesaria para que desaparezca la dolencia. Esta es una transacción complementaria Adulto-Adulto, tipo 1, (Fig. 4).

En el caso del niño que pide un vaso de agua y ma-

má se lo entrega en la mano, es precisamente una transacción de N-P tipo 2, precisamente es el niño enfermo quejoso el que pide, y es mamá con su estado del Ego Padre quién con prontitud se lo entrega. (Fig 2).

Son 9 las transacciones complementarias que existen, son: P-P, P-A, P-N; A-A, A-N; N-P, N-A, A-n (Fig 3)----- Estas son el principio, el tipo de transacción que no tendrán problemas, es decir, que podrá seguirse sin tropiezos. Una transacción será estímulo para otra y así sucesivamente.

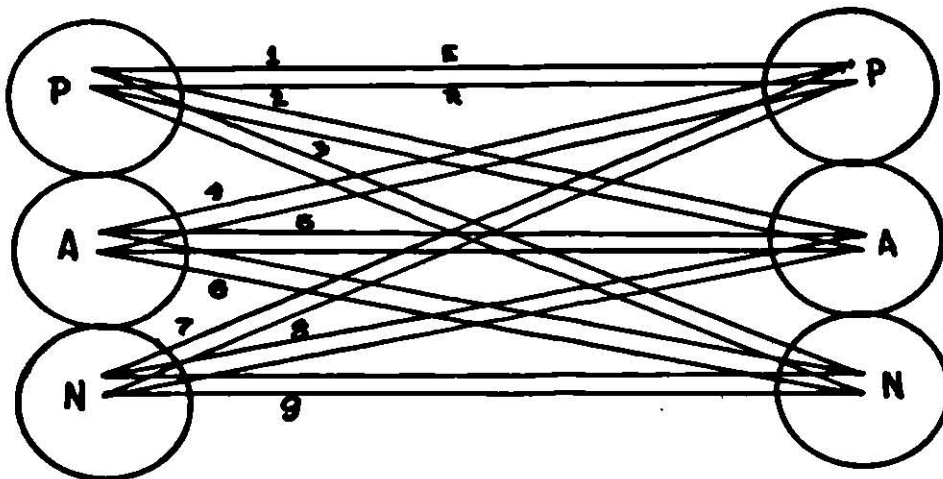


Fig No. 4

Diagrama de las
Posibles Transacciones Complementarias.

1.2.2.- Transacciones Cruzadas.

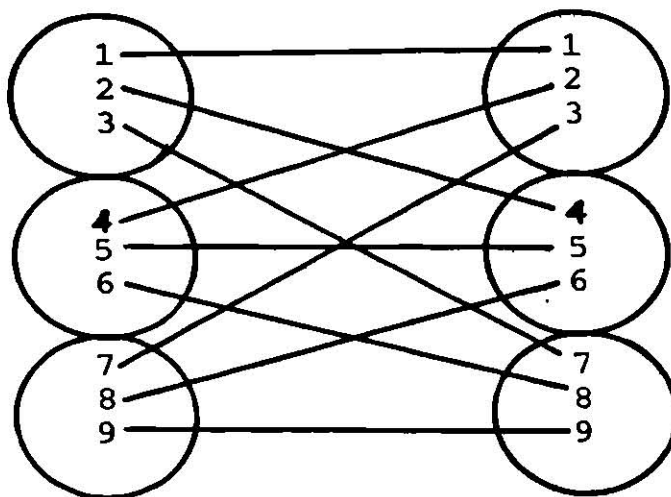
Se piensa que estas transacciones son las que mas-

causan problemas a todo mundo, es decir, en cualquier área de trabajo, así sea, en la vida, en el hogar, en la política, en fin en todo el campo de la conducta humana. Como su nombre lo indica, si alguien pidiese algo, en lugar de dárselo, ya sea información o el objeto pedido, lo que le da es un gran sermón o tendrá un gran pleito. Por ejemplo, si el papá de la casa le pide los huaraches, o los zapatos a su hijo, el hijo en lugar de decir, "Sí papá, como no", contestaría, "Por qué he de ser siempre yo el que haga todo, no no..", aunque la pregunta haya sido para el Adulto conformada así por ejemplo: "Sabes hijo, ¿Dónde están mis zapatos?" Aquí la transacción se efectuó de A-N. Otro ejemplo podría ser: "Mamá, sabes tú donde están mis pantalones que dejé anoche sobre la silla?", y la mamá podría contestar "Siempre tengo que decirte donde están las cosas porque tú nunca sabes donde las dejas." Y ésta es precisamente una respuesta de P aunque la pregunta fue hecha para que contestara A, así que tenemos una transacción cruzada nuevamente. Y esta fué de AA - PN. Así llegamos a tener hasta 72 transacciones cruzadas. Solo cuatro son las más importantes o más frecuentes, éstas son: AA-NP Tipo 1, AA-PN tipo 2, la primera reacción de transferencia, la segunda de contratransferencia; la tipo 3 NP-AA, "la respuesta exasperante", cuando alguien que quiere comprensión en vez de eso recibe hechos, y el tipo IV PN-AA, "insolencia", cuando alguien espera docilidad, recibe en vez de eso, una --

respuesta que considera "punzante", en forma de una afirmación de hechos (1).

1.2.3.- Transacciones Angulares.

Las concilaciones anteriores, las complementarias y cruzadas, son simples, son a un solo nivel, las angulares forman parte de las transacciones ulteriores, que son de dos niveles, es decir, mientras que parece ser, o está hablando a



72 Transacciones Cruzadas *(2)

Fig. No. 5

un nivel en realidad existe otro más, es decir, mientras que socialmente se están comunicando, psicológicamente se están enganchando para el logro de la ganancia, en la cual se involucran tres estados del Yo. Los anuncios comerciales de aseguradoras, por ejemplo y de agencias de viajes, mientras---

que intentan dialogar de Adulto a Adulto, están conectando otro estado del ego por ejemplo al Padre en el primero, y al niño en el segundo, esto también sucede en el filtro y en el coqueteo, existen 18 tipos de conciliaciones anguladas logradas en las que la línea punteada recibe respuesta, y por cada una de éstas, hay una conciliación angular frustrada en la que la respuesta vuelve paralela a la línea continua. Ver fig. Los vendedores también utilizan este tipo de transacción.

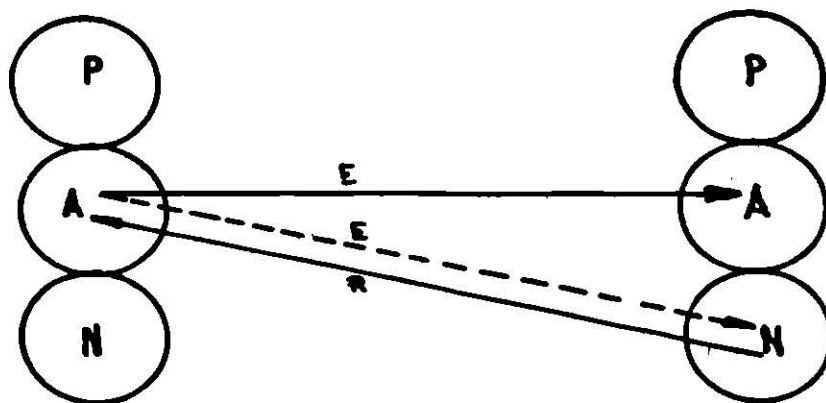


Fig. No. 6

Transacción Ulterior Angular.

1.2.4.- Transacciones Dobles.

En estas transacciones hay dos niveles distintos, y " el nivel psicológico o encubierto subyacente es diferente del nivel social o visible".(1) ver fig. No. 7. Existen 81^2 de posibles conciliaciones ulteriores dobles = 6, 80 tipos.--

Solo 6 conciliaciones, de todas estas son las más importantes para la práctica clínica y cotidiana. Como nos dice E. Berne, existen tres razones por las cuales se dan las cantidades de transacciones tan precisas, "1^a La razón del Niño es que a mucha gente le gusta indicar las cosas en números, la 2^a La razón del Adulto es demostrar que el análisis conciliatorio es más preciso que la mayoría de las teorías sociales y psicológicas. 3^a La razón del Padre es mostrar que, aun siendo tan preciso, no acorrala a la gente. Por ejemplo, si entramos en sólo tres conciliaciones, y cada vez podemos elegir entre --- 6,597 variantes, entonces podemos tener nuestras tres conciliaciones de 6,597³ de maneras. Esto nos da 300,000 millones de maneras diferentes de estructurar nuestros tres intercambios." (1). Ver la fig. siguiente.

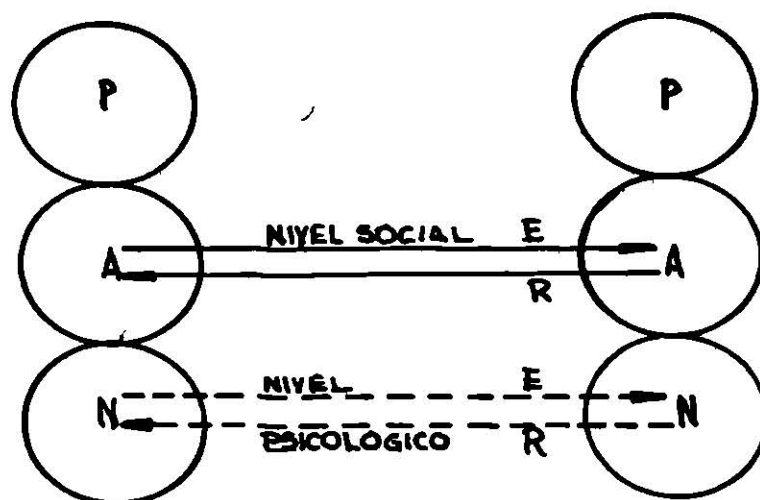


Fig. No. 7

Transacción Doble.

1.3.- Caricias.

Es la unidad de una transacción, sin ellas la existencia sería muy aburrida, es más, en la "infancia son tan importantes como el agua y la comida" (9). James Muriel nos remite a las observaciones de René Spitz en cuanto a los niños-que no han tenido las suficientes caricias en los hospitales-y orfanatorios mueren de lo que dió en llamar "depresión anaclítica" (10). (Cap. XII). Aún en aquellos donde ha habido-escasez de caricias o de contacto hay trastornos profundos---del afecto.

1.3.1.- Caricias Condicionadas. (-,+).

Este tipo de caricias son las que nos han permitido llegar a estudiar una carrera, las que nos han proporcionado cada vez que aprendimos una letra o un número, cuando sacamos una buena calificación semestral, anual, o cuando pasamos año escolar, o también cuando no lo hicimos y que recibimos--alguna reprimenda de algún tipo, desde una fea mirada, hasta una golpiza o nalgañas. En los primeros casos, tenemos las--caricias condicionadas positivas, es decir, que cuando hicimos, algo se nos premió; pero no solo en esta forma podemos--recibir caricias condicionadas positivas, sino también cuando tenemos algo agradable, como objetos materiales, un carro--último modelo, nos harán halagos de algún tipo que serán caricias condicionadas positivas, igualmente al recibir el título

profesional, es una de las formas en que nos dan mas caricias positivas socialmente. Las caricias van desde un simple halago verbal, hasta una nalgada bien dada, por algo mal hecho, siendo ésta una caricia negativa.

Este tipo de caricias el niño las necesita al cabo de los primeros 3 años, todas las que recibamos en alguna manera levantan nuestra autoestima, nos orientan y nos dicen mucho de nosotros mismos.

1.3.2.- Caricias Incondicionadas (-,+)

Este tipo de caricias son las que recibimos por la simple razón de que somos, existimos, por el simple hecho de que ocupamos un lugar en el espacio, es decir, que si mamá--- nos arrulla, nos dá la mamila adecuadamente en brazos, viéndonos, hablándonos, etc. serán caricias incondicionadas positivas, así como también cuando tenemos alguna característica física agradable a la vista de los demás y nos la dicen ésta será una caricia positiva incondicionada, nos la dan solo porque existimos, por que estamos, o sea, los piropos, los que se dan a alguna chica guapa, a una amiga o amigo, sea esto porque alguien ha tenido una gran idea y se lo decimos, en fin, hay muchas maneras de halagar a alguien sin que se le conozca o sin tener una amplia y profusa amistad. Todas estas son ejemplos de caricias positivas incondicionadas, pero también las hay negativas es decir, cuando el padre de una familia golpea

desde la puerta de la casa pasando por la Sra. y pegándole a los niños con puntapiés, o menos drástico, regaños y maldiciones a todos parejo, a todos solo porque están ahí, porque --- existen; siendo estas caricias incondicionadas negativas bajándonos la autoestima. Nos hacen sentir mal, éstas serán caricias que nos hacen sentir autoestima.

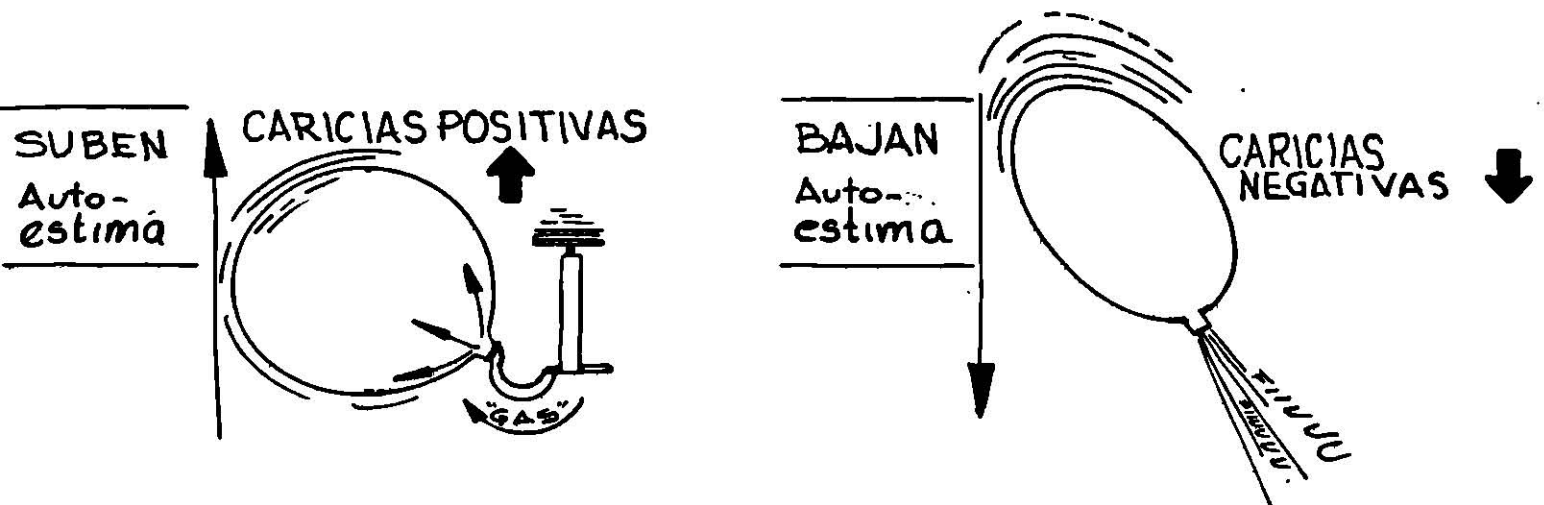


Fig. No. 8

1.4.- Posición Existencial Básica.

Esta posición básica como se le ha llamado, lo es precisamente, porque se forma en la primera infancia, por tanto, es importantemente inicial y básica actitud ante la vida, ante su vida, cómo va a tomar las cosas que le suceden en su vida.

1.4.1.- Posición de Suicidio.

Esta es la posición vital de la infancia, de la --

primera. "conclusión lógica del niño desde su situación de nacimiento y de infancia". "En esta posición hay un elemento--bueno gracias a la presencia de las "caricias" ya que el niño es acariciado en su primer año de vida. Pero hay también un elemento malo. Que es la conclusión acerca de sí mismo" (). A. Adler, con sus sentimientos de inferioridad del niño, H.S. Sullivan, y T. Harris, concluyen que todo niño tiene estos---factores en su primera infancia. (4).

Esta posición vital es la que nos hace sentir que--Tu Si- Yo No, es decir, tu sí está bien, tu sí vales, tú sí--sirves, yo, yo no, yo no valgo, yo no sirvo, yo no estoy bien; es la situación que me lleva a acabar conmigo mismo, nos lleva a la depresión, al suicidio, se presta, también al juego--psicológico esta situación. "Quien me corrige, quien me dice que soy niño malo, feo o tonto, son mis padres; entonces yo--estoy mal, y tú padre, estás bien," es más o menos el pensa--miento del niño que se le dan caricias negativas condiciona--das y alguna que otra negativa incondicionada. "Ya adulto seguiré con esta posición sin hacerme responsable de mí mismo,-con esta situación fraudalenta en la que todo lo que haré será para demostrar que yo no puedo hacer nada bien", ésta posición hace pensar y sentir al individuo inferior, en depresión, que no merece vivir, que no merece ser amado, es como si penssara "no merezco ser amado y voy a probarlo(5).

En esta posición el individuo que ha llegado a la adultez con el yo estoy mal, sólo aceptará caricias semejantes o iguales a las que le habrán proporcionado en su infancia, así, si le proporcionaron caricias negativas sólo aceptará éstas. No aceptará caricias positivas aunque se las ofrezcamos en canastas al por mayor ni tampoco en bandeja de plata, bien adornadas, bien pomposas. Si se las dan estará pensando que no las merece, o que es lo que se necesita hacer para recibir lo que esté recibiendo.

1.4.2.- Posición de la "NADA".

La "Nada", es la posición donde eso es lo que ha recibido de caricias, NADA. Es donde lo que "yo hago me lleva a acabar en la nada"; en la locura. No se recibe nada de caricias condicionadas ni incondicionadas, ni positivas, ni negativas, su realidad es caótica. Su percepción es desintegrada, no logra ver algo agradable, ve fracciones de familia, fracciones de su medio social y material, todo es seccionado. Si esto es recibido (nada) durante el primer y segundo año de vida de el niño, el niño quedará implacablemente detenido en su desarrollo terminando en "Yo NO - TU NO", Yo no estoy bien pero tu tampoco estás bien. El niño, la mayoría de ellos, reciben algunas caricias en el primer año de vida precisamente por la alimentación que se les proporciona. Sin embargo, si durante el segundo año no las reciben, el niño pasa a ser a--

dulto, pero así "pasa" por la vida llegando a algún recluso--rio para retrasados mentales. Su comportamiento, de completa reclusión ensimismado, con comportamiento regresivo, refleja precisamente el deseo de estar en una edad donde alguna vez - solo recibió alguna caricia negativa o positiva en el primer año de su vida.

1.4.3.- Posición de Homicida.

Es la posición elemental de YO SI-TU NO. En esta posición el individuo en su infancia recibió caricias incondi--cionadas negativas pero sí al por mayor es la actitud ante la vida que lleva el individuo, que intenta demostrar que a pesar de haber recibido golpes, torturas, hasta fracturas de hueso, a pesar de todo eso ha logrado sobrevivir tanto él está bien, el que está mal eres tú. Es la persona que trata de demostrar que todo lo que hacen los demás está mal. Esta persona que - piensa que el que vale, el que sirve, el que sí está bien es él. Tú, Tú no sirves, Tú no vales, Tú estás mal. Su reali--dad está perfectamente justificada, porque precisamente a pe--sar de estar a punto de muerte, tísularmente en su nivel y en su sangre, lleva el sello de que sobrevivió, por tanto él jus--tificadamente está bien. Estas personas pareciesen que pensa--ran; "No confío en la gente que quiere dar amor" y voy a pro--barlo" (5). A estas personas solo recibirán caricias negati--vas incondicionadas, es mejor, más satisfactorio para este ti

po de personas recibir una maldición o una patada, que algún tipo de halago incondicionado pero precisamente como en la infancia fué pateado hasta el cansancio, solo recibirá ésto, y aceptará eso, patadas. Esta posición también se presta al -- juego psicológico, es donde vemos muy frecuentemente gente ju gando, a la variedad de juegos que citaremos más adelante. -- Igual que en el "TU SI-YO NO", existen los juegos psicológi-- cos. Evitando en ambas posiciones o actitudes vitales, la In timidad. En esta última llega a la Criminal.

1.4.4.- Posición de Intimidad.

Esta es la posición donde yo digo "YO SI-TU SI". - Es la posición en "donde nos alejamos de nuestra soledad básic a" (5), es la posición donde "Nuestra esperanza está puesta" (5). Hacia el tercer año de vida alguna de las tres primeras posiciones ya ha sido fijada. La posición básica de Yo estoy mal-Tu estás bien, fue la primera cronológicamente y en mu--- chas personas persiste toda la vida. Para algunos niños esta posición fue substituída por la segunda o por la tercera. "Se llega a esas posiciones a partir de los datos procedentes del Padre y del Niño. Se basan en emociones o impresiones, sin - el beneficio de datos externos modificadores". (4)

"Las primeras tres posiciones se basan en los sentimientos. La cuarta se basa en el pensamiento, en la fé, en el empeño, en la acción. Las tres primeras tienen relación con el porqué. La cuarta no se limita a nuestras experiencias personales, por que somos capaces de trascenderlas en una abstracción de designio final para todos los hombres"(4).

En esta posición, nuestra percepción encuentra la verdadera comunicación, la comunicación derecha TU y YO. Lovemos con una realidad estética, podemos dar caricias positivas incondicionadas, porque precisamente eso recibimos, por esto mismo vemos las cosas agradables. Puedo tener intimidad, mi "espacio vital" se encuentra a salvo protegido, no temo ser agredido.; yo me entrego sin temor de ninguna especie, sé que estaré protegido contigo Tu y Yo, Aquí y Ahora. Y como existe comunicación derecha, si hay algo que me molesta, te lo digo sin temor a herirte ni a que me hieras, se que se entenderá y que me comprenderás, precisamente por que hay confianza y por que te veo bien, por que Yo estoy bien, por que tu sí vales, tu sí sirves, tu estás bien; Yo también, Yo y mis sentimientos sí sirven, si valen, si están bien, sí son importantes, para mí y para tí. Los sentimientos tuyos también son importantes para mí y para tí.

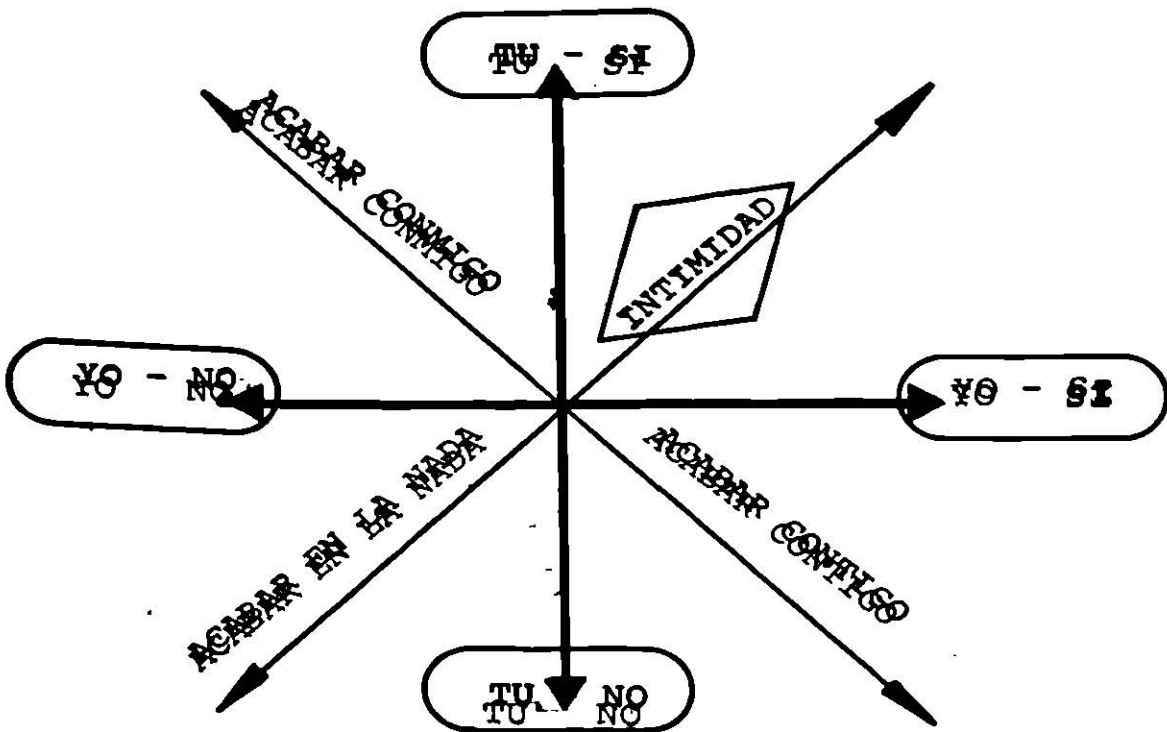


Fig. No. 9

POSICIONES BASICAS EXISTENCIALES

1.5.- "Juegos" psicológicos.

Un juego es definido por E. Berne como: "Una serie de transacciones ulteriores, complementarias, que progresan hacia un resultado previsto y bien definido. Descriptivamente, es un conjunto de transacciones recurrentes, frecuentemente prolijas, superficialmente plausibles, con una motivación oculta, o en lenguaje familiar, una serie de jugadas con una trampa o truco. Los juegos se diferencian claramente de los procedimientos, ritual y pasatiempos por dos de sus características principales: 1) Su carácter ulterior, 2) el "ajuste de cuentas" (2), el resultado tiene un tinte más dramático más que excitante simplemente.

Desde el punto de vista educacional, al niño, se le puede enseñar qué tipo de juegos o qué juegos debe jugar, precisamente por que los modelos son los padres y los juegos que jugarán ya, desde la infancia hasta la vejez (si es que no hay redención), serán aquéllos que le enseñaron sus padres.

También le enseñarán procedimientos, rituales, y pasatiempos apropiados a su posición en el ambiente social a que pertenece, pero no son tan significativos.

Algunos padres escrupulosos se pasan la vida escogiendo y seleccionando las escuelas y hasta las amistades de sus hijos y ciertas destrezas en cada uno de ellos, lo que sí es cierto que, los juegos determinarán el uso que haga de esas destrezas. Y los juegos no los toman suficientemente en cuenta los padres para tal efecto, que es lo "que forman la estructura básica de la dinámica emocional de cada familia y, que los niños aprenden a través de experiencias significativas en la vida diaria, desde sus primeros meses" (2).

Dentro de la clasificación de los juegos se puede hacer según el grado, a saber:

"PRIMER GRADO, es aquel juego socialmente aceptado.

SEGUNDO GRADO: Es en el que no hay daño permanen

te o irreparable, pero sí sus jugadores prefieren esconderlo.

TERCER GRADO: Es el que se juega para siempre, - terminando en un sanatorio, en el juzgado o en el necrocomio." (2)

También los juegos pueden dividirse según el número de jugadores; juego de dos, (Mujer frígida); Juego de Tres, (peleen los dos); juego de cinco (Alcohólico); y juego de muchos (Por Que No-Solo que).

Según los símbolos empleados: Palabras (Psiquiatría), dinero (Deudor), partes del cuerpo (Policirugía).

De tipo clínico: histérico (Rapo), Obsesivo-compulsivo (Agresor), paranoide (por qué tenía que sucederme esto a mí), depresivo (ya Estoy en las mismas).

Zonal: oral (Alcohólico), anal (Agresor), fálico - (Peleen los Dos).

Psicodinámico; contra-fóbico (Si no Fuera Por Tí). proyectivo (Asociación de Padres de Familia), introvertido -- (Siquiatría).

Instintivos: Masoquista (Si no Fuera Por Tí), sadista (Agresor), fetichista (hombre Frígido)." (2)

Otra manera de clasificar los "juegos psicológicos" es en la siguiente forma: Juegos de la Vida, Juegos Maritales, Juegos de Reuniones, Juegos Sexuales, y Juegos del Hampa; Después viene una sección para profesionales; los juegos de Consultorio y, finalmente, algunos ejemplos de Juegos Buenos.

Hasta aquí he mencionado los diferentes juegos en sus diferentes clasificaciones, profundizaré mas debido al límite de hojas que hay en el requisito, sólo basta hacer una correlación de la clasificación en la siguiente forma:

1.5.1.- Algunos juegos comunes.

JUEGOS DE LA VIDA:

- a).- "Alcoholico" (de 5 jugadores) "privación oral"
- b).- "Deudor" (2) "cóbrame si puedes"
- c).- "Patéame" (2), "sólo trato de ayudarte"
- d).- "Ahora te he cogido desgraciado" (1 o 2) Evita enfrentarnos a las deficiencias propias)
- e).- "Mira lo que me has obligado a hacer" (2)
(Te lo dije" o Mira lo que has hecho Ahora) (No tengo la culpa) (2).

JUEGOS MARITALES:

- a).- "Rincón" (entre padres; "Maldito si lo haces Maldito si no lo haces" -doble-lazo) (asma)

- b).- "Tribunales (cualquier número de jugadores ,3)
"Déjeme decirle lo que ella." y ¿Puedo explicar eso?". (proyección de culpa, justificación de culpa, "Querido, tu.." y alboroto").
- c).- "Mujer Frpígida." ("alboroto", sustituyendo--
acto secual. roles: esposa decente, marido---
desconsiderado. (juego de dos)
- d).- "Abrumada".- ("Rodillas de ama de casa") (1p').
. Perita en 10 actividades, ("estoy cansada")
- e).- "Si no fuera por Tí". (juego de 2 p.) (mujer-
casa con hombre que restrinja, pidiendo venta
jas social interna).
- f).- "Mira cuánto me he esforzado" (j. de 3 p.)
Primer grado: el sr. tiene ulcera y anuncia-
seguir trabajando. "héroe" .
Segundo grado: el sr. tiene úlcera y se lo--
guarda para sus amigos y su esposa .
Tercer grado; Alguien se suicida, precisamen-
te con una nota "Mira como me estaba esfuerzan-
do" .
- g).- "Querido" (j. de 2 P.) (la sra. espera que el-
sr. diga sus fallas para que ella quede así--
salvada de la vergüenza de decirla por ella--
misma; y luego ella decir, "Tu también tienes
la cara sucia querido").

Que baste con estos juegos por la razón anteriormente mencionada.

1.5.2.- Pasos del Juego.

Primero: Se finge hacer una cosa, aparentemente-- de Adulto a Adulto y lo que hay es una transacción angular,- A engancho a N del otro sujeto.

Segundo: Todos los juegos tienen un timo, o sea,- no es legal, no leal, no derecho. Como una ruleta la cual se detendrá donde el operador quiera.

Tercero: El timo se conecta a un truco, o sea un mecanismo que es el que parará la ruleta con solo jalar o pisar alguna palanca.

Cuarto: Se le pega en el blanco, o sea que la persona tiró el dardo, por ejemplo a la ruleta ya girando y desde luego se le pegará algún color especial el cual nos dará-- "R" que será el cupón especial, de miedo, codicia, irritabilidad, angustia, terror, mareos, desmayos, etc.

Quinto: Se acciona el interruptor, el salta la pagala anteriormente mencionada, en cupones.

Sexto: Hay una confusión, unos segundos para luego recibir plenamente el pago cada uno.

Séptimo: Así ambos se cobran y ambos se pagan.

Podremos poner los pasos anteriores en una fórmula

siguiente;

$$T+T' = R - I - C - P \dots\dots(1)$$

Así tenemos que: T = Timo

T' = Truco

R = Raquet o Sentimiento Negativo Crónico.

I = Interruptor

C = Confusión

P = Paga

Esta es la manera más sencilla de reconocer el Jue
go Psicológico.

1.5.3.- Ganancias del Juego: Raquets.

Otro aspecto muy importante del Juego Psicológico, son las diferentes ventajas y aspectos que se pueden resumir en la forma siguiente:

Primero: Estructuran nuestro tiempo, en algo pasamos y dedicamos nuestros minutos y horas de los días de nuestra vida.

Segundo: Son fuera de Adulto, o sea, que en términos psicoanalíticos ortodoxos o freudianos es así como, Inconcientes.

Tercero: Comprueban la Posición Existencial Básica de los individuos que los juegos, según sea el mismo.

Cuarto: Logran caricias; sí negativas generalmen-

te condicionadas y/o incondicionadas.

Quinto: Justifican Raquet, sí, se obtiene un cupón o se carga plomo y así podemos justificar nuestra posición,-- nuestros sentimientos o nuestros raquets.

Sexto: Adelantan nuestro Libreto de Vida, según-- sea Trágico, Vanal o Tragicomico, ya juntos nuestros raquets, llegamos más rápido de lo que creíamos o pensamos- si es que alguna vez lo hicimos- a la tumba ó a cumplir nuestro libreto.

Septimo: Evita Intimidación; el juego si es juego es fuera de Adulto, no nos permite amar, estar cerca, estar protegidos, y no nos permite proteger, no aceptamos ni buscamos- que nos acepten, así no amamos, tenemos miedo al amor, a la-- responsabilidad de sí mismos, preferimos hacer algún alboroto, algún pleito o discusión, echar culpas, hacer responsables a otros por nosotros mismos.

Los Raquets, Sentimientos Negativos Crónicos, Cupones o "Plomo", son todos la misma cosa, solo que cada persona los prefiere de algún color especial, los han escogido y en-- parte se los han escogido (sus padres), están programados por P y por N para que los jueguen toda la vida y para que el juego que sea tenga su "ganancia", su sentimiento propio y exclusivo.

Ya se dijo que pueden ser de forma o textura dife-

rente y hasta de sabor, morados y amargos como el "Coraje",-- rojos y calientes como la "verguenza"; insípidos y revueltos-- como los "desmayos" y "mareos"; amarillos de "miedo o de "Pavor"; verdes de "envidia"; rojos de "Irritación"; de vacío estomacal y de confusión "angustia"; se está en un suspiro y en las nubes "por Amor"; otros no están agusto si no están rumiendo "las preocupaciones de los demás."

Cada uno de estos cupones tiene un premio mayor; una gran tumba, una entrada gratis al manicomio, un gran di--vorcio, otros abandonan a sus hijos, la esposa, el tratamien--to, el trabajo, los estudios, etc. etc. en fin, como quiera--que sea, cada uno con sus cupones logra alguna enfermedad,--- (psicosomática) la que consideran no tenga que ver nada con--los juegos y sus ganancias.

1.6.- Estructuración del Tiempo.

En este apartado diré lo concerniente a lo que ha--ce la gente con los segundos, que son tiempo y el tiempo es--vida.

Para evitar inanición biopsicosocial, es decir, pa--ra morir por falta de caricias de algún tipo, la gente hace--algo y, ¿qué es todo eso?

Existen algunos estímulos a los cuales reacciona--

mos, y lo hacemos es porque nos hace falta precisamente ese estímulo, o sea, decimos que tenemos apetito.

Así pues, tenemos a).- Apetito de Estímulo; Spitz (10) contradice muchas opiniones en el sentido de que el hombre lo que busca es evitar sensaciones. El hombre al igual que muchos animales, busca estímulos, busca sensaciones más o menos excitantes; así tenemos montañas rusas, juegos mecánicos, que nos dan excitación en la infancia y a los adultos -- también.

b).- Apetito de Estructura. Generalmente partimos de alguna base, de alguna estructura para hacer o planear algo, más o menos organizado, igualmente sucede con los grupos, los que tienden a organizarse.

c).- Apetito de Reconocimiento, es gente que busca gente, es decir es la clase de sensaciones especiales (cari--cias), que solo gente puede dar a gente. Así sucede en el caso de chimpancés, que no solo basta el alimento, o leche, sino que se necesita el olor, el calor y textura de la piel de -- otro mono. (Experimento de Harlow y Zimmerman, 1959, mencionado por James O. Whitaker (11). Igualmente con la gente que busca que la saluden, que le reconozcan, que le hablen, que le conozcan, todo ésto precisamente para que "no se le seque la espina dorsal" (Pág. 16; (2)).

1.6.1.- Aislamiento ó Retiro.

Esto sucede en cualquier parte, aunque estemos rodeados de gente no estamos ahí. Esto sucede en el camión, en el tranvía, en el estadio, en el cine, teatro, etc. Estamos físicamente, pero mentalmente estamos en otra parte, en otro lugar con otra persona, o en el pasado. De esta forma no hay ningún compromiso, ya que no hay obviamente, ninguna comunicación. "Se puede tener sexo en Aislamiento"(3).

1.6.2.- Pasatiempo.

Pueden ser divertidos, o aburridos, como quiera--- que sean están programados por el lugar socialmente, de tal--- suerte que se dice o se acepta lo aceptable. Son estilizados y predecibles, es decir, sabemos que se va a decir, en cada--- caso. Así sea una boda, bautizo, o despedida de soltera. Así encontramos que según el sexo, la edad o el grupo, se encuentran selectivamente algún tipo de pasatiempo.

1.6.3.- Rituales.

Los encontramos formales, donde existe poca verdadera comunicación como el caso de saludo a los vecinos que se quieren poner en distancia. Un saludo por otro saludo; los--- tenemos informales, con el saludo de viejos amigos, en una--- despedida de soltera, etc. Sus unidades son las caricias.--- Los rituales formales los encontramos en tribus primitivas y--- en las iglesias.

1.6.4.- Actividad.

Es lo que comunmente es llamado trabajo, gente se conoce a través del trabajo "la gente está programada por el material con el que están trabajando, sea este de hormigón o de madera"(1). Las conciliaciones o transacciones son de A a A., es decir, están orientadas hacia el contacto con la realidad exterior, o sea, el objetivo de la actividad.

1.6.5.- Juegos.

Es otra manera de estructurar nuestro tiempo. Es una conciliación ulterior, la podemos utilizar tan seguido como querramos en la vida diaria en el trabajo, en la consulta y--- que ocupe un lugar importante en nuestra vida. Son repetitivas, es decir, la persona utiliza muy a menudo algún tipo de los que ha aprendido jugar desde su infancia. Tienen su pago , que es lo que busca la persona que los juega. Implica-- un timo o trampa, con la finalidad de así acarrar al que ha-- caído en ella. Como el caso que menciona E. Berne. Al pre-- guntar un paciente, ¿Cree ud., Dr., que me pondré bien? y el Dr. le contesta "Claro que sí", y una vez tomado el gancho el Dr., el paciente le vuelve a decir: ¿Que le hace pensar a ud. que lo sabe todo?. Uno, el Dr. se sintió aturdido por un momento y la paciente se sintió triunfante, el pago fué de frustración para uno y de triunfo para la otra.

1.6.6.- Intimidad.

Es una relación de dos, o sea, biunívoca, uno a uno. De tal suerte que exista comunicación que no hay juegos ni aislamineto, sino "Tu y Yo", en el Aquí y Ahora, en una actividad de mutuo interés, hablando derecho, en un lenguaje--- "Marciano", donde solo unos pocos son los que se entienden y hay verdadera intimidad sin compra-venta, donde hay protec--- ción y donde no hay temor, donde yo te puede decir a tí lo--- que me empieza a molestar sin que tú te ofendas o te enfades--- sino que respetas mi espacio vital, mi integridad. Yo gozo-- dando y aquello sobre todo aquello que a tí te gusta, por que ambos se comparten sus gozos y sus malestares; compartir no-- solo informar, no solo decir. Las actividades sexuales son-- un ejemplo probablemente donde mas se den los matrimonios, pa-- ra el caso de compra-venta de chantaje, de ser tortuosa y ex-- plotadora, o bien, puede llegar a ser un acto sexual, un ac-- to de verdadera intimidad.

CAPITULO II
TEORIA DE LEON FESTINGER

2.1.- Antecedentes.

La teoría de la disonancia cognoscitiva propuesta por Leon Festinger (1957), es uno de los conceptos mas importantes de la psicología social moderna. Es aplicable a una gran variedad de situaciones tanto en el laboratorio psicológico como en la vida cotidiana, y ha estimulado gran número de investigaciones en un período relativamente corto que ha transcurrido desde que apareció.

La teoría de León Festinger, en lo que es la evaluación de las actitudes, así como la integración y la dinámica de grupo es de vital importancia, reviste un interés muy especial para los psicólogos sociales, así como en lo personal para el efecto en la terapia de grupos así como individualmente.

2.2.- La Disonancia y Consonancia Cognoscitiva.

Festinger postuló que "en el organismo humano existen la pulsión de evaluar opiniones y habilidades propias" (8). Más adelante Festinger dedujo que al faltar un criterio evaluativo objetivo o físico, se evalúan las opiniones comparándolas con las de otras personas. Por tanto, la opinión será-

correcta o incorrecta según concuerde o no con las opiniones sostenidas por otros. Se utiliza en el A.T. el consenso de autoevaluación, en el siguiente capítulo se explicará mas ampliamente. Lo que sí es cierto es que los miembros del grupo cambian sus opiniones y así se ejerce la influencia para cambiar las opiniones de otros y rechazan a los que se desvían sin cambiar, para cambiar las opiniones en el grupo, proporcionando así validez a las opiniones mediante el consenso. Esto es precisamente lo que tanto Leon Festinger como otros autores como Back K. Schachter S. (mencionados por Cartwright) sostienen.

Según L. Festinger, también nos dice que "empeora la evaluación de la opinión cuando es demasiado divergente la única comparación a mano." ("A theory of social comparison processes. Human Relations, 1954, citado por Cartwright)

Podemos decir ahora la definición de lo que es la Disonancia y Consonancia cognoscitiva, y nos dice que el individuo "intenta establecer armonía, coherencia, o congruencia entre sus opiniones, actitudes, conocimientos y valores" (7)- los que Festinger llama "elementos cognoscitivos". Festinger observa que pueden existir pares de elementos cognoscitivos en relaciones mutuas impertinentes, consonantes o disonantes. La relación es impertinente cuando los dos elementos no tienen nada que ver entre sí; es consonante si un elemento deri-

va del otro; y es disonante si al considerar solamente ambos-elementos, lo contrario de uno deriva del otro. El siguiente ejemplo ilustra lo que Festinger entiende por "derivar": Ocurre un acontecimiento que invalida una creencia que es importante para los miembros de un grupo determinado. En este caso, la creencia ha llevado a los miembros del grupo a esperar algo distinto de lo que ocurrió realmente, es decir, el acontecimiento no deriva lógicamente de lo que creyeron cierto.

Festinger señala que la disonancia opera como un--impulso, una necesidad o una tensión, cuando aparece provoca una acción para reducirla, así como la aparición del hambre--lleva a una acción para que disminuya. La disonancia puede--solucionarse o, al menos, reducirse al cambiar uno de los elementos cognoscitivos, al añadir otros nuevos, y si hay individuos que disienten de nosotros puede disminuirse si cambiamos de opinión, si logramos que los otros cambien la suya o si decimos que el disentimiento no es fundamental, se minimiza su importancia.

He aquí otro ejemplo de disonancia y el modo de solucionarla, el experimentador indica a cierto niño que califique distintos juguetes según lo atractivos que le parezcan.--Luego escoge dos que el pequeño ha juzgado iguales y él le digo que escoja uno de ellos. A continuación le pide que caliqifique de nuevo esos dos juguetes. Si el pequeño se somporta-

como casi todos los niños, juzgará que el juguete que ha elegido es el más atractivo. Es evidente que esta evaluación no es congruente con la que hizo anteriormente. La lógica de este proceder parece la siguiente; "Aunque dije que ambos juguetes eran igualmente atractivos, debí pensar que aquel que escogí lo era más, pues de otro modo no hubiera optado por él"-(7). Como veremos, este tipo de razonamiento no se limita a los niños.

En el ejemplo anterior la disonancia se crea cuando el niño juzga, primero que los dos juguetes tienen igual valor y luego escoge uno de ellos. Cuando podemos escoger libremente entre dos objetos solemos basar nuestra elección en que uno de ellos tiene más valor que el otro. Esto nos indica la manera de resolver la disonancia; esa es la razón de que el niño decida, finalmente, que los dos juguetes no tenían el mismo valor. Modifica su juicio primero para que esté de acuerdo con la elección que ha hecho.

"La disonancia opera principalmente cuando una persona ha hecho una elección libre, a su juicio, por su propia voluntad y sin coerción alguna. Si el individuo no tiene opción al proceder de un modo que se opone a sus creencias anteriores, no siente la necesidad de cambiar sus actitudes respecto a tal proceder, pero si opta libremente por tal acción se crea una disonancia y siente cierta presión para reducirla" (7).

2.3.- Experimentos e Investigación;

Un experimento característico es el que nos menciona Henry Clay Lindgren, "Soborno por Mentir", Festinger y Carlsmith, hicieron que los sujetos completaran una tarea monótona y fatigosa que duró una hora y luego les pidieron que dijeran a otros sujetos (que en realidad estaban confabulados con los experimentadores) que esta tarea era interesante. Aunque los investigadores no dijeron, ni siquiera dieron a entender que lo que solicitaban era una mentira, todos los sujetos sabían perfectamente que la tarea en cuestión era monótona y aburrida. A algunos les ofrecieron un dólar por decir esa mentira, mientras que a otros les ofrecieron veinte dólares. La disonancia fué causada por la desproporción entre la recompensa y la tarea. Un dólar es un precio bastante bajo por decir una mentira. El sentido común sería que los estudiantes que recibieron un dólar se inclinarían más a decir, en ese momento, que el experimento les desagradaba y que no se prestarían a otro, pero la teoría de la disonancia cognoscitiva predeciría lo contrario, fundándose en que el individuo tendería más a creer que la razón de que hubiera intentado convencer a otro de que el experimento había sido divertido, era que en realidad le había agradado. Le sería muy difícil imaginar que era capaz de decir una falsedad tan solo por un dólar, por tanto, debía haber dicho la verdad.

Los resultados estuvieron de acuerdo con la teoría de la disonancia cognoscitiva; los individuos que recibieron un dólar tendieron más a decir al experimentador que el experimento les había agradado y que les gustaría participar en otro, mientras que aquéllos que recibieron veinte dólares tendieron a admitir que el experimento había sido aburrido y así aceptaron tácitamente que no habían dicho la verdad al otro sujeto.

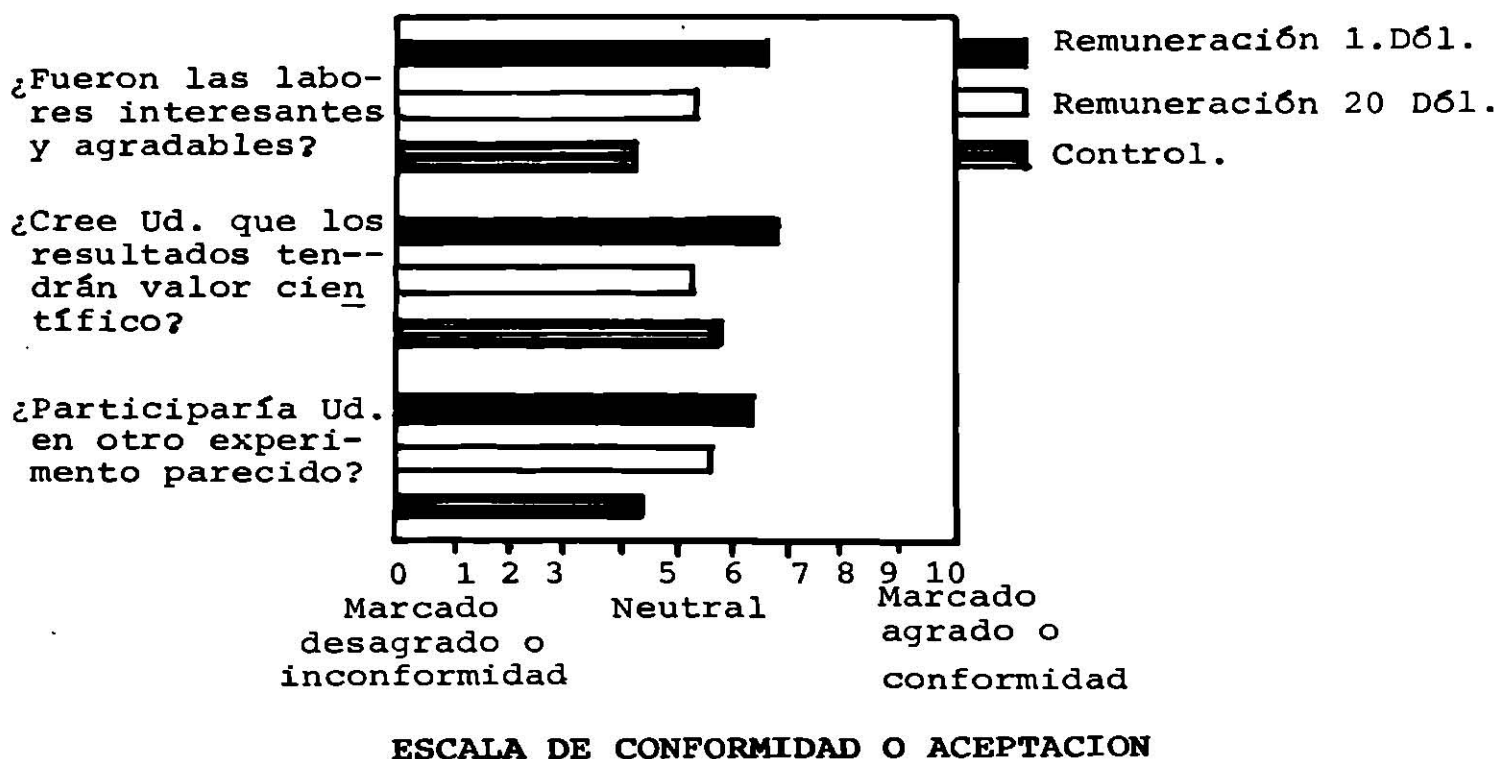


Fig. No. 10

Diferencias entre dos grupos experimentales y un grupo testigo en sus subsecuentes evaluaciones de una labor monótona y sin interés que se les indicó escribir como "interesante y divertida", por lo que recibieron distintas remuneraciones económicas. (7).

Un experimento semejante fué realizado por Carl -- Smith Collins y Helmreich y dió resultados similares. Los su jetos que fueron pagados con cincuenta centavos de dólar para que dijeran a otros que la tarea monótona había sido divertida e interesante expresaron una evaluación posterior de la -- misma, mucho más positiva que la de los sujetos que recibie-- ron un dólar y medio. Estos a su vez tuvieron una aprecia--- ción más favorable de esa tarea que aquellos que fueron paga-- dos con cincuenta centavos. Sin embargo, se obtuvo un efecto contrario con los sujetos que escribieron indicando que la ta rea era divertida e interesante. En tales condiciones, cuan-- do más elevado fué el pago, mayor fué la evaluación de la ta-- rea monótona. Una explicación de esta diferencia es que Fes-- tinger y Carlsmith pidieron a sus sujetos que se expresaran -- oralmente. "Es posible que tales afirmaciones ante testigos -- hayan tenido más influencia en la conducta subsecuente que -- las declaraciones por escrito" (7). Queriendo decir con ésto -- que, la disonancia creada al escribir no fuera necesariamente -- ineficaz para cambiar actitudes.

Arthur R. Cohen hizo otro experimento en la Univer-- sidad de Yale, precisamente cuando había disturbios y enfren-- tamientos con la policía en el interior de la misma Universi-- dad, se les pidió a los estudiantes que escribieran ensayos -- sobre la policía. En general los jóvenes eran enemigos de --

tal policía, y se les pagó 50 centavos y 10 dólares. Una vez escritos se evaluaron y a aquellos a los que se les pagó 50 centavos indicaron una disposición más favorable hacia la policía que los que les pagaron con 10 dólares, posteriormente, a los estudiantes se les evaluó con una escala de actitudes, para conocer su actitud y fue más favorable a los que se les pagó con 50 de dólar. Otro experimento con otros estudiantes de ahí mismo de la Universidad de Yale realizada por Brehm y Cohen, se les indicó que contestaran una serie de preguntas - escala de actitudes- y demostró también que los que recibieron 10 dólares, era su actitud no muy favorable, de los estudiantes que no recibieron ningún ensayo que solo se limitaron a contestar la escala de actitudes.

En estos experimentos encontramos que las actitudes pueden cambiar al crearse una disonancia (entre lo que sienten a la policía y lo que tienen que escribir), y en los dos experimentos tanto los estudiantes de Yale como los que mintieron respecto del trabajo monótono; aunque no es muy buena la comparación ya que en un caso se crea una situación ficticia mientras que en la otra es muy probable que sí sintieran una actitud negativa hacia la policía, lo cual sí es más realista que la situación experimental.

Otro experimento no menos importante e interesante

es el de que (Elms 1966) algunos individuos fumadores se comprometieron públicamente a aconsejar a otros que dejaran de fumar, lo cual modificó su actitud al respecto, según lo demostró su conducta subsecuente. Al hacer estas declaraciones crearon una disonancia entre lo que decían (contra el hábito de fumar) y su conducta habitual (la costumbre de fumar). La disonancia disminuyó algo al cambiar sus actitudes y su conducta aproximándose más a la que adoptaron al aconsejar a otros que dejaran de fumar.

Un Experimento mas, en la que se representaban roles produjo cambios de actitud aún más marcados cuando se introdujo un elemento adicional de disonancia. El experimento consistió en (John Wallace 1966). Contestar un cuestionario, primero, sobre la pena de muerte, y segundo, hacer y tener un discurso y debate en sentido contrario que el que contestaron primeramente en el cuestionario. A tres grupos de estas personas del debate se les dijo tres cosas diferentes (motivación), provocando alguna disonancia por ejemplo, a unos se les dijo que el "contenido intelectual" de su discurso era superior (reforzamiento del contenido), a otros se les indicó que su modo de expresarse fué superior (reforzamiento del rol) y a otros se les dijo que lo hicieron tan bien como su contrincante. Luego se les administró un cuestionario, se encontraron cambios importantes en los diferentes grupos sobre to-

do aquellos que se habían mostrado de acuerdo con la pena de muerte. La mayor disonancia cognoscitiva se produjo en los individuos a quienes se les dijo que su "modo" de expresarse fue superior. En efecto, este elogio significa: "Usted habló como quien cree en lo que dice". Este estímulo, como que toma desprevenidos a los sujetos y los hace tener una disonancia entre lo que cree y lo que dijeron que representaban.

Un Experimento Más, fué el que realizó Paul R. Wilson y Paul N. Russell para crear disonancia, pagando un che--lín a un grupo por mover un peso de 500 Kgs. y un penique por mover un peso menor de 3.20 Kgs. A otro grupo se le hizo lo contrario; por mover la carga más pesada se le pagó menos y - por mover la carga más ligera, se les pagó un penique. Hubo otro grupo control que no obtuvieron remuneración. Los investigadores fundaron su hipótesis en la teoría de la disonancia y predijeron que los sujetos que fueron más mal pagados por - mover la carga más pesada subestimarían el trabajo realizado. Los resultados confirmaron la hipótesis.

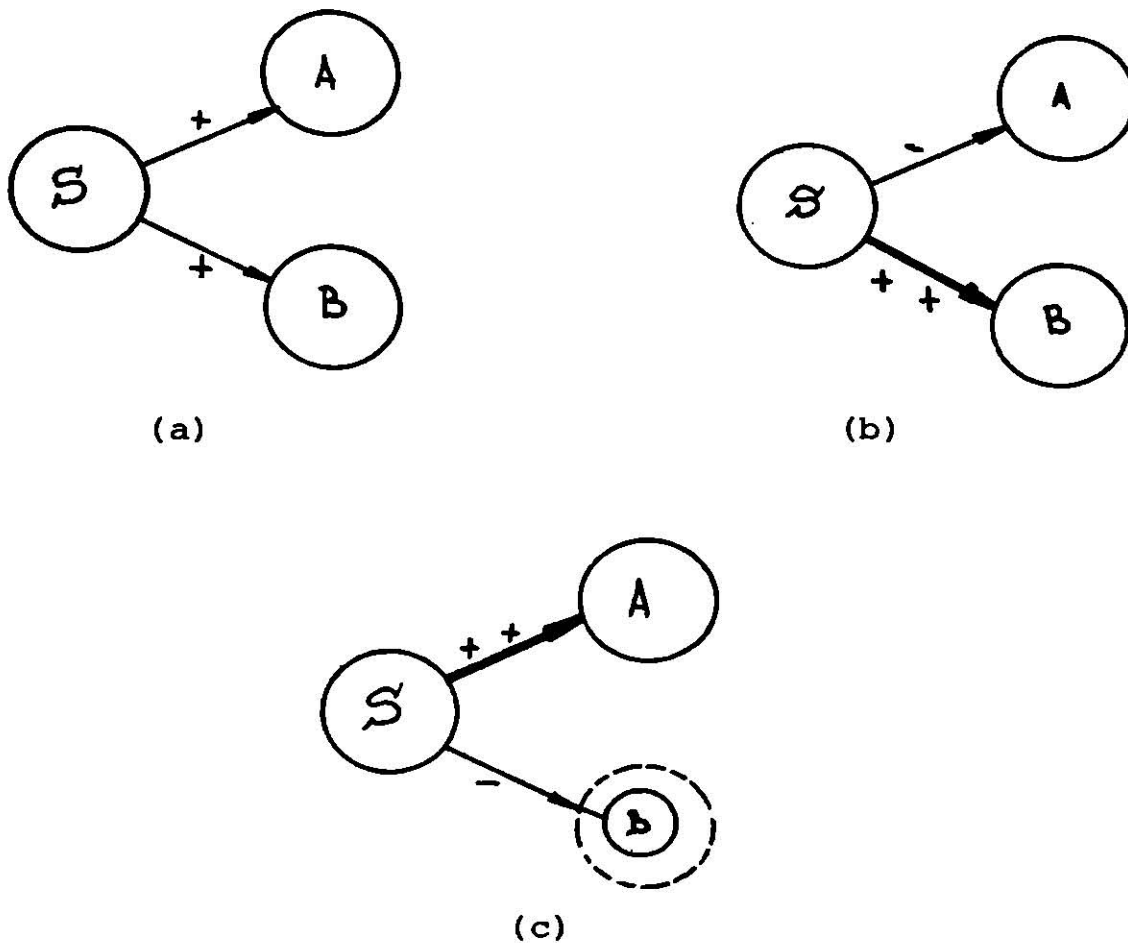


Fig. No.11

Esta es una forma de representar la Disonancia y Consonancia-Cognoscitiva. En (a) tenemos un Sujeto con dos objetos o personas con actitudes positivas, en armonía, o congruentes, de acuerdo con sus actitudes. En (b) se le pidió a S que escogiera entre A y B y se crea una actitud negativa hacia A y con B intenta establecer mayor armonía obsérvese la línea gruesa- y en (c) S escoge voluntariamente entre A y B creando se una disonancia con el no escogido, siente la presión de establecer armonía minimizando su importancia.

CAPITULO III

TERAPIA EN EN EL ANALISIS TRANSACCIONAL

Un aspecto muy importante de la Terapia en el Analisis Transaccional es la información que se le brinda y se--pone a la disposición del cliente o el paciente, dirigida sobre todo a su Adulto. En otras palabras la información en sí forma parte del cambio, cambio que viene a ser precisamente--el aprendizaje de conceptos e ideas así como imágenes que todas ellas producen un cambio,-debido al aprendizaje-- y este a su vez se verá reflejado en su conducta.

Así pues, todo lo que es la primera parte, el Capítulo I es información que se le dirige a el Adulto para ini--ciar la terapia, y "hablar en el mismo lenguaje" el Terapeuta y el paciente.

En este capítulo hablaremos de la Segunda parte de la terapia (información) que se pone a disposición del paciente y donde se pone, precisamente, en disonancia con su conducta, al paciente.

3.1.- Estructura de Segundo Orden.

Con esto queremos decir, la Estructura de la personalidad que se forma en la primera infancia, es decir, que---gran parte de lo que tenemos en la adultez alrededor de los 5

años ya lo poseemos, con estructura y distribución diferente.

Lo que poseemos es lo siguiente: Una Estructura-- que le llamamos Padre, la cual contiene también otro P A N,-- luego dentro de la estructura de segundo orden tenemos otra-- parte muy importante, la de Pequeño Profesor, y otra, la de-- Bebé. Ver Fig. (11).

Como se muestra en la figura 11, tenemos tres es-- tructuras: la del papá, la de la mamá y la de el niño que--- puede ser un cliente o paciente, (cuando niño. Si es que lo-- tenemos enfrente de nosotros como adulto).- En la Estructura- Padre tenemos Grabaciones del Padre del Niño del padre y/o de la madre (PN de mamá y papá) entre ellos el Minilibreto. La- Mamá, si es buena, es una Hada Madrina, si es mala será la Ma- dre Bruja, y el Padre si es bueno es un Buen Gigante y si es- malo, es un Odioso Gnomo, llamamos electrodo positivo o nega- tivo en el niño. El Pequeño profesor, es el que hace su pri- mera decisión alrededor de los 5 años. Es un gran sabio, es- un ser sensoriomotor, utiliza su Sistema nervioso, en busca-- de información. El Bebé, es un ser biológico, es un ser ex-- traño en tierra de extraños.

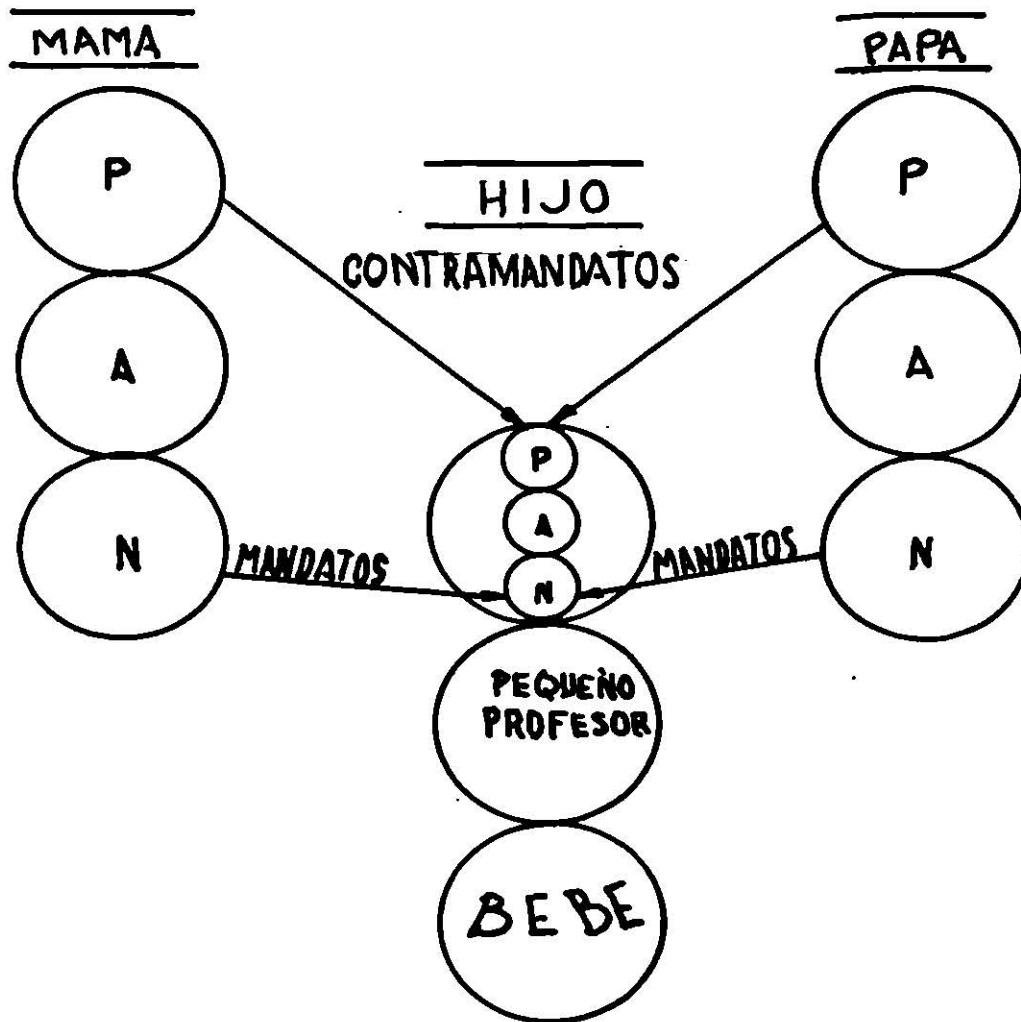


Fig. No. 12

Estructura de 2º orden.

3.2.- Minilibreto.

La estructura Padre también tiene su estructura--- interna consistiendo en Padre, Adulto y Niño, en la parte Padre del padre del niño (paciente) tenemos grabaciones que son enviadas y sumidas ahí en el niño. A estas grabaciones se le llaman Contramandatos; estos son: SE FUERTE, ESFUERZATE, SE-

HONESTO, SE HOMBRE, CALLATE, SE PERFECTO, TRABAJA DURO. Estos son contramandatos que forman parte de nuestro minilibreto o "miniescript". En los primeros años, estos contramandatos se hacen obvios para los demás menos para uno mismo. Así sucede que "Se fuerte", es no sentir, no llorar, no saber sentir, pues no vas a sentir ni dolor ni tristezas ni alegría, a sí tenemos gente con cara acartonada sin gestos, gente endurecida. "Se Perfecto" hasta la muerte, haz lo imposible hasta el cansancio, de todas maneras "tu jamás podrás. "Esfuerzate" para todo y nunca acabes. "Sé Honesto", tan honesto que lo-- que hagas es mucho, si cobras, sé honesto, no cobres demasiado. "Se hombre" es igual no seas niño, no goces de cosas hermosas, no te des satisfacciones agradables. "Callate", no abra la boca para nada ni para sí ni para nó, ni para defenderte ni para halagar, etc. "Trabaja Duro" hasta el infarto-cardíaco. "Compláceme", este es otro contramandato que sirve-- también de motivador, "Compláceme", es complacer constantemente a los demás y caer en la frustración también constantemente. Esto funciona en la primera infancia nos lo dicen fuerte y recio, es como si mamá dijese: "te aceptamos si tu.....-- (Contramandato) ..", luego en la adultez los seguimos oyendo. Una de las cosas que se le dice al paciente que ponga a su--- servicio este Minilibreto, ya que debajo del minilibreto existe un "no existas", así mis sentimientos los pongo a mi servicio. Soy humano y puedo fallar, y me voy a esforzar para mis

metas con pasos preciso y definidos, me voy a apresurar a tar dar por el tiempo mismo y a la hora que yo digo, y me voy a-- complacer a mí mismo. Dejar de ser un robot del pasado.

3.3.- Libretos.

Se dice que una persona está en su guión cuando si que los preceptos de su padre, y está en su antiguón cuando-- trata de contradecirlos, o se rebela. En la Adolescencia vacila entre uno y otro y acaba por seguir el guión. Al rededor de los 40 entre en su segundo período de angustia. Si ha seguido los "preceptos o requerimientos del padre, entonces-- trata de romperlos y se divorcia, deja el empleo huye con los beneficios, o por lo menos se tiñe el pelo y se compra una--- guitarra. Si ha seguido el guión, trata de reformarse ingresando en los Alcohólicos Anónimos oyendo con un psiquiatra.

Como quiera que sea, el adolescente, al rebelarse-- contra los padres se estará rebelando contra los "lemas pater nos" y al cambiar de una actitud hacia otra, lo que sucede es que pueden caer en su Niño, pero seguir siendo el Niño de mamá.

Así tenemos que en el Libreto tenemos algunos Mandatos (Ver Fig. No. 11) los cuales seguimos, formando nuestro libreto, ya de triunfador, ya de perdedor o no-triunfador.-- Algunos de los Mandatos son: "No existas", "No seas Tu", "No

seas bebé", "No estés Sano", "No crezcas", "No seas Hombre-o-Mujer-", "No pertenezcas", "No seas Intimo", "No te acerques" "No tengas Exito", "No seas Sexual", "No seas importante".--- Todos estos son los Mandatos o Requerimientos del guión ú obturador. El Saldo del guión será aquéllo, precisamente, que--- quede del Requerimiento, como ¡Piérdete! y ¡Caete Muerto! i-- gualmente que ¡Muere Rico! estos son algunos de los guiones o maldiciones del guión. Existe otra parte del libreto o guión, que es el ¡Vamos! que viene a ser la provocación del Niño malicioso del padre y generalmente va acompañado de un ja ja.-- Los saldos del guión pueden reducirse a cuatro posibilidades en la práctica clínica; ser un solitario, ser un inútil, volverse loco o caerse muerto.

3.4.- Redecisión.

La redecisión es aquella que se hace a nivel afectivo, es necesario hacerla para poder salir del guión y poder así modificar cambiar o poner a nuestro servicio los mandatos del libreto así como nuestro minilibreto. El terapeuta, pondrá sus conocimientos y auxilia al paciente a encontrar su--- cambio. Teóricamente, desde el punto de vista del A.T. llegar a la posición existencial básica de Intimidad, cambiando de actitud ante la vida, es decir habrá un cambio importante y radicar, sin embargo siguiendo el triángulo de Karpman (1), donde el paciente pasa por los tres estados de este triángulo;

PERSEGUIDOR, SALVADOR Y VÍCTIMA a grandes velocidades y en -- distintas direcciones durante el tratamiento y en la vida cotidiana; así tenemos que el paciente en el drama del ímpetu, Tropezón y Recuperación Rápida, tiene una serie de cambios -- muy rápidos. Esta es otra manera de examinar los juegos psicológicos del paciente, así como toda la teoría de Eric Berne, sobre los juegos psicológicos del paciente, y así poder saber cuando está en disposición para, o cuando en realidad quiere curarse; mientras esté en el Triángulo de Karpman o en la dinámica de los juegos, es difícil poder saber cuando va a realizar cambios importantes, debido precisamente a que, gran -- parte de estos juegos los ha aprendido desde su infancia como parte de su guión, y le han sido "ventajosos", es decir, le -- son "provechosos" para mantener su Status Quo, el cual no cambiará por algo que no está preparado, o no quiere saber, todavía, por qué otra cosa cambiar.

Son aspectos muy importantes en esta teoría de E. Berne -igualmente en otras teorías- todos los aspectos del tono de voz, ya que así podemos saber que parte de su estado -yóico está hablándonos, no menos importantes todos los gestos, mímica y aspiraciones, sofocos, resoplos y aspiraciones pro--fundas o suspiros, carraspeos, gruñidos, sollozos, bostezos, todo ello nos habla de qué estructura yóica nos está hablando, qué sentimientos tiene reprimidos, y qué juegos ha venido jugando o quiere seguir jugando, por consiguiente, su posición

existencial básica, (1), palabras especiales que utiliza, acentos del lenguaje y las elecciones de las palabras o el vocabulario en general, el tiempo en que se habla (futuro), el terapeuta los está observando y está muy atento a ellos.

Para la Redecisión, el A.T. utiliza muchos ejercicios de Gestalt, ya que se considera que tiene un impacto mayor sobre los afectos que el mismo A.T. y éste ofrece cambios a un nivel más conceptual que afectivo.

Dentro de la terapia del A.T. hay una serie importante a observar durante el planteamiento de un problema y estos son: El Problema, El Contrato, La Primera Trampa, Los Estados del Yo, La especialidad del paciente; su Raket, La Decisión Temprana o Primera Decisión. Los Mandatos o Contramandatos, Sus Juegos, Movimientos Incongruentes del cuerpo con lo que está diciendo, Trama de Lobo, (gestos y tono de voz), Larisa de Ahora o del Patíbulo del Electrodo, Madre Bruja, y de Ahí el Libreto, Vanal, Trágico, o Tragicómico.

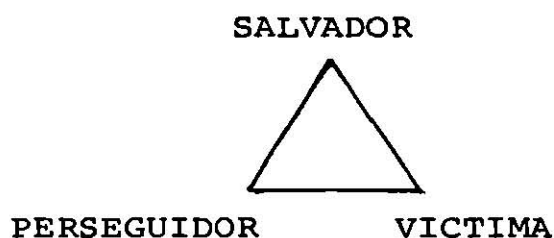


Fig. No. 13

TRIANGULO DE KARPMAN

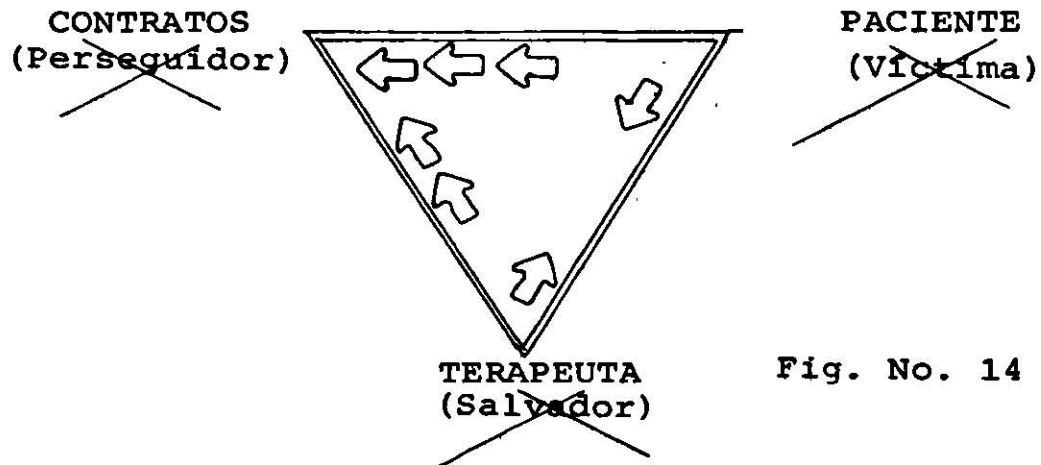
El terapeuta acompañará al paciente en sus decisiones exceptuando aquellas en que hayan sido o sean para dañar- o dañarse.

3.5.- Contratos.

El terapeuta también está expuesto a entrar en juego con sus pacientes ya sea en grupo e individualmente, con-- un solo paciente. Hay quienes consideran que es más fácil--- caer en juego en individual que en grupo, y se considera que-- hay mas apoyo por parte del grupo para llevar al individuo a-- una solución a su problema que en individual, por lo mismo es más fácil que tanto el paciente como el terapeuta--en terapia-- individual-- caigan en el Triángulo de Karpmann o en alguno de "ya te pesqué desgraciado.." o "Mira lo que me has hecho ha-- cer..", o "si no fuera por tí.." o aquellos que consideramos-- propios o más frecuentes juegos de consultorio, como "invernadero", "solo trato de ayudarte" "indigencia" "Campesino" "Psiquiatría", "Estúpido", "pierna de Palo" o cualquiera de los-- juegos de la vida, aunque como dijimos estos son los más fre-- cuentes, dentro del consultorio.

Precisamente para evitar caer fácilmente en estos-- o cualquiera de éstos juegos se sigue la secuencia anterior-- mente mencionada (en el apartado anterior), pidiéndosele un-- contrato, es decir, tanto el paciente como el terapeuta cam--

biar los elementos del triángulo de Karpmann por los de PA---
CIENTE, TERAPEUTA Y CONTRATOS. Ver Fig. No. (14).



De lo contrario, si no tenemos contratos, sólo esta
remos parlotiando, chismorreando, quejándonos, o haciendo---
cualquier otra cosa menos buscando la solución del problema.-
Desde luego la primera parte, los "Grupos de Información" ahí
estamos haciendo eso, solamente informando, dando información
al Adulto del paciente o del todo el grupo.

Durante el contrato al paciente se le pregunta que
es lo que quiere hacer y el paciente puede contestarnos en la
forma muy variada, diferentes cosas, ahí es donde observamos-
cuando quiere curarse o cuando se está resistiendo y sale a--
flote todos los aspectos por observar, luego se le pide al pa
ciente algún ejercicio de Gestalt, que van desde "sé las par
te" al de la "silla vacía" o el de "las 6 sillas" (estados---
del ego).

El objetivo como dijimos, de esta terapia es el de poner al servicio de su Adulto las diferentes partes de sí--- mismo, (los diferentes estados del Ego), así como el reconoci miento de sus sentimientos y luego lograr algún cambio si es que lo desea, y en el contrato es donde se estará especifican do que cambios quiere.

Los contratos se hacen con la estructura Adulta--- del individuo, sí vemos que no hizo nada de lo que decía que quería cambiar, entonces nos daremos cuenta de que fallamos. - en el contrato al ver que lo hizo con su Padre o con su Niño, es muy probable que no se haya hecho muy claro.

Respecto de los contratos nos dice James Muriel--- (9), "Los contratos necesitan ser realísticos y potencialmen te realizables. Mas adelante, necesitan estar en condiciones simples, en un lenguaje como para niños, con pasos específi-- cos que tomen y afecten al cambio". "No es suficiente decir: "voy a dejar de hacer algo" sino "voy a hacer algo positivo-- en su lugar".

Los contratos pueden hacerse por muy diversas co--- sas, para eso es necesario que la persona sepa con exactitud- cual es el problema y qué le es molesto, entonces estar en--- disposición al cambio.

CAPITULO IV
CONCLUSIONES

4.1.- La Teoría de Eric Berne.

Como lo dije en el prefacio y en la introducción, esta teoría me parece de las más acertadas, no solo por su contenido teórico, sino por que ya he estado en contacto dando información a diferentes grupos, tanto a alumnos, maestros y padres de familia. El primer Capítulo generalmente es lo que se dá como parte de un curso de comunicación social, y como parte de la terapia, para poder hablar en el mismo lenguaje, y abarcar motivación, no solo con el contenido, sino de hecho con la presencia y los gestos del conferencista o terapeuta. Los gestos, la pantomima, tono de voz y mímica forman parte importante tanto de la motivación como de la comunicación para el futuro paciente o para el grupo que escucha la información.

En un principio esta teoría se incició de la de Freud, sin embargo E. Berne, en un intento por conciliarla, terminó por crear una nueva, dada la dificultad para solaparlas.

A pesar que hay otras teorías, ésta es la que me parece que "esta en consonancia" conmigo mismo.

Desde luego he omitido aspectos de los ejercicios gestálticos que van muy de la mano con la teoría del A.T.

La parte más importante para este estudio comparativo son los "Play Rollyng" y los contratos, para efecto de observar donde vá inserto el concepto de L. Festinger.

Muy frecuentemente al iniciar una sesión, se preguntan las expectativas de cada uno de los integrantes del grupo haciendo o creando una disonancia con aquellos que no busque precisamente mayor conocimiento y mejoramiento a sus problemas.

4.2.- El Concepto de L. Festinger.

Este concepto forma parte de una serie muy importante dentro de la psicología social, me pareció bastante reciente, al igual que el A.T., y de mayor impacto en la terapia, tanto cuando lo sentí por primera vez, como las otras ocasiones en que he dado los cursos de información y las entrevistas con mis pacientes.

Me gustó bastante porque abarca los elementos cognoscitivos, o sea, los que son opiniones, actitudes, conocimientos, valores y sentimientos. Pretendiendo armonizarlos como un impulso, o una necesidad a una tensión, y en todo ésto tenemos lo que básicamente componen el Yo (Self-

y Mecanismos de Defensa), por lo que consideré que se "llevaría bien" con la teoría del A.T.

Al evaluar las actitudes, dentro del A.T. estamos forzando de esta manera a que el sujeto que escucha las perspectivas de los demás, él también se ajuste a ellas y logre una consonancia con su presencia para ver, observar y aprender la teoría del A.T.

4.3.- Análisis Comparativo.

Considero que tanto en los contratos como en el "Roll Playing", o sea en la pequeña encuesta de actitudes que se hace al preguntar a cada uno sus expectativas, en estas dos situaciones estamos creando una Disonancia y una Consonancia.

A fin de cuenta los dos son Contratos, y los contratos se hacen desde su Adulto. A un nivel racional, el A.T. y el concepto de Festinger también son a nivel intelectual, al nivel A. De tal suerte que el paciente o los integrantes del grupo, muy pronto se dan cuenta de sus actitudes y de su posición siendo a mi parecer, más marcado este "Insight" o sea, un darse cuenta sobre todo en el neurótico, en la gente que comunmente se encuentra en la calle, en la casa o en el trabajo, igualmente en la escuela.

Así la mayoría de los pacientes o clientes, cuando escuchan la información sobre todo de las posiciones existenciales, como de la estructura funcional de la personalidad,-- voluntariamente ya empieza la disonancia, es decir, que la--- persona al asistir a un curso (caro, para empezar) y de información novísima como que piensa "aunque dije que yo estaba--- bien, y aquí me están mostrando otras alternativas, si vine y si estoy aquí y si pagué caro, entonces como que yo no ando-- muy bien." Ahí tenemos la 1ª disonancia, entre la paga, la--- presencia y la información, luego entonces busca disminuir es ta divergencia, preguntando más, interesándose y por último,-- integrándose al grupo de Terapia, para estar bien o estar mejor. (Como en el caso del niño de los dos juguetes).

Igualmente cuando tenemos el caso de cuando se les pregunta que esperan del curso de información, generalmente-- esto se pregunta cuando ya se ha dado Estructura de la Personalidad y Transacciones hasta la P.E.B. así que para entonces la persona ya está "bien ganchada" o "bien clavada", lista pa ra iniciar la terapia, y reducir así esa divergencia, pudiéndolo hacer ya sea, cambiando algún concepto, valor, o actitud o bien añadir otros (que de hecho en la información se dá) y-- una tercer posibilidad no muy acertada es la de minimizar la-- importancia de estar ahí o el de minimizar el grupo, y esto-- no le es permitido, la presión del grupo no se lo permitiría-- ya que entonces estaría hablando como un P.C. que le habla a-

su niño y no se permite el líder, o en el caso de que pase a--
 NR tampoco se le permite, se le dan caricias negativas, (o--
 se le confronta), de tal suerte de que la fuerza del grupo es
 utilizarla para que se "alinee o se alinea" (puede salirse y-
 dar media vuelta). Entonces desde el concepto de Festinger,-
 "estaría reduciendo su Divergencia por ser muy diferente con-
 su actitud", (8) así logra consonancia con sus actitudes y va-
 lores, que sería el grado máximo, (salirse a mitad de la infor-
 mación). Desde el punto de vista del A.T. se le sigue respe-
 tando, por que es preferible que se salga un sujeto y no se--
 guir dejándolo que se le sigan saliendo otros del "Guacal" (con
 juegos psicológicos) y así "cortamos al No. por lo sano" para
 no tener en el grupo a todos en Niño Rebelde. Además, por o-
 tra parte, el A.T. la persona que se sale, está en su Libreto
 o en su Empate (aspecto que omití) es decir que aquélla perso-
 na no ha logrado salirse de su guión y como quiera que sea es-
 tá llevándolo a cabo, probablemente desde el electrodo.

En el caso de la persona que asiste libremente a--
 el curso de información o a la terapia, es cuando "la disonan-
 cia se crea u opera, precisamente cuando la persona ha hecho
 la elección libremente a su juicio y por su propia voluntad--
 sin ninguna coersión" (Ver pág. 38). Así está más rápido en-
 vías de una vida mejor.

Al igual sucede en los Contratos, sucede como en--

el experimento de "representación de roles", surge un compromiso delante del grupo, con el terapeuta a cambiar algo, "desde mí Adulto, yo me comprometo Aquí y Ahora para cambiar", y es en ese momento cuando se está creando la Disonancia Cognoscitiva y entre más voluntaria sea más rápida y afectiva será el cambio que se quiere precisamente por que es un compromiso público (sin decirlo nadie para nadie), y que el individuo intentará ajustar alguna actitud, algún sentimiento, o alguna situación para reducir esa incongruencia "entre lo que estaba haciendo y entre lo que me comprometo a hacer". También sabemos que estos cambios no son absolutamente radicalmente rápidos, de modo de decir que al día siguiente ya es otra persona, la que viene a el consultorio, pero sí sabemos que vá reduciendo su disonancia para ser mas consonante y cuando es a la vez, es decir que esa persona hace todo lo posible y hasta lo imposible por seguir con su problema entonces esta persona sigue en su guión, o bien, los contratos que obtuvimos, los obtuvimos desde su Estado Padre o desde su Estado Niño.

Con esto doy por terminado este pequeño trabajo. Llenado está el prerequisite y lo más importante haber aportado una comparación entre lo que hay entre las diferentes áreas de la psicología que son una personal inquietud como lo es para muchos otros autores y entre ellos a Ralph Linton, "aún con las mejores intenciones del mundo, el especialista--

en una disciplina no puede entender lo que trata de decir el-
especializado en otra. La situación viene a complicarse por-
que muchos de los términos que se emplean en cada una de las-
tres disciplinas -refiriéndose a la antropología, sociología-
y psicología- todavía se utilizan con distintos significados-
incluso dentro de una de ellas". (13). Como lo es también pa-
ra Thomas A. Harris: "el análisis conciliatorio está hacien-
do posible los programas de adiestramiento de millares de tra-
bajadores de salud mental en un LENGUAJE PUBLICO, purificado-
de toda jerga técnica y adecuado para el debate de los proble-
mas universales de nuestra sociedad".

BIBLIOGRAFIA

1.- BERNE, Eric Dr.

"Que dice Ud. después de decir Hola"

Edit. Grijalvo.- España 1974.

2.- BERNE, Eric Dr.

"Juegos en que participamos".

Edit. Diana, México 1974.

3.- BERNE, "Hacer el Amor"

Edit. Tiempo Nuevo, S.A., México 1972.

4.- HARRIS, Thomas Dr.

"Yo estoy Bien Tu Estas Bien".

Edit. Grijalvo, 5a. Edición, España 1973.

5.- TANNER, Ira J.

"La Soledad: El Temor de Amar"

Edit. V Siglos, México 1975.

6.- JAMES/ JONGEWARD, Muriel/Dorothy,

"Nacidos para Triunfar"

Edit. Fondo Educativo, e Interamericano, S. A.

Mass., E. E. U. U. 1975.

- 7.- LINDERGREN, Henry Clay.
"Introducción a la Psicología Social"
Edit. Trillas, México 1973.
- 8.- CARTWEIGHT/ZANDER, Dowin/ Alvin
"Dinámica de Grupos, Investigación y Teoría"
Edit. Trillas, México 1974.
- 9.- JAMES, Muriel.
"Transactional Analysis for Moms and Dads"
Edit. Addison- Wesley Publishing Company.
U.S.A. y Canadá 1974.
- 10.- SPITZ, Rene A. Dr.
"Primer Año de Vida del Niño".
Edit. Aguilar, Segunda reimpresión.
Madrid, 1970.
- 11.- WHITTAKER, James O.
"Psicología"
Edit. Interamericana Primera Edición.
México, 1968.
- 12.- DEL TORO Y GISBERT,
"Pequeño Larousse Ilustrado"-Diccionario-
Editorial Larousse.
Sexta Reimpresión.
México, 1969.

