



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

0295668

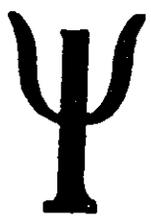
LA METAFORA PSICOTERAPEUTICA FRENTE A LAS
DISTORSIONES COMUNICACIONALES: "OYEME
SORDO PUES TE HABLO MUDA"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A:

IRMA CALLEJA MOSQUEDA



DIRECTOR DE TESIS:
JORGE MARINA AVILES
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO.



MEXICO, D. F.

2001

EXAMENES PROFESIONALES
FAC. PSICOLOGIA.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Al silencio no escuchado,
con amor a Esther

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
--------------------	---

CAPÍTULO I. EL SURGIMIENTO DE LA COMUNICACIÓN HUMANA

1.1. Breve acercamiento evolutivo	7
1.2. Una visión contemporánea de la ciencia de la comunicación.....	10
1.2.1 Los investigadores fundadores.....	11
1.2.2 La consolidación de la ciencia de la comunicación	13
1.2.3 Las nuevas perspectivas crítica y empírica.....	16

CAPÍTULO II. EL MODELO COMUNICACIONAL. CINCO AXIOMAS Y SUS PATOLOGÍAS

2.1 Hacia una definición del proceso de comunicación.....	18
2.2 Cinco axiomas de la comunicación	19
2.2.1 Imposible no comunicarse	20
2.2.2 Toda comunicación tiene un aspecto de contenido (información) y otro de relación.....	20
2.2.3 Puntuación de la secuencia de hechos entre los comunicantes	21
2.2.4 Comunicación humana verbal y no verbal	21
2.2.5 Toda comunicación humana tiene interacciones de tipo simétrico y complementario.....	23
2.3 La distorsión de los axiomas como patologías de la comunicación	24
2.3.1 La imposibilidad de no comunicarse	24
2.3.2 Distorsiones en los niveles de contenido y relación de la comunicación	25
2.3.3 Distorsión en la puntuación de la secuencia de hechos	27
2.3.4 Distorsión en la “traducción” entre comunicación digital y analógica.....	28
2.3.5 Distorsión en las interacciones de tipo simétrico y complementario.....	28

CAPÍTULO III. LA COMUNICACIÓN HUMANA COMO PROCESO ESENCIAL EN LAS PSICOTERAPIAS

3.1 Paradigmas psicológicos para el análisis de la comunicación.....	30
a) El paradigma estructural-expresivo	30
b) El paradigma formal-transaccional.....	31
c) El paradigma de relación-sistémico.....	31
d) El paradigma fenomenológico y praxeológico.....	32
3.2 El encuentro psicoterapéutico	33
3.3 Psicoterapias internalistas y relacionales.....	33
3.3.1 El encuentro psicoterapéutico de tipo internalista	34
3.3.3 El encuentro psicoterapéutico de tipo relacional	38

**CAPÍTULO IV. LA METÁFORA EN LA PSICOTERAPIA COMO TÉCNICA
CONTRA LAS DISTORSIONES COMUNICACIONALES**

4.1 Realidad y metáfora: el sentido de la realidad 42
 4.1.1 El sentido de la realidad se construye 44
 4.1.2 El sentido de la realidad y el cerebro 45
4.2 La metáfora como técnica de redefinición comunicacional 49
4.3 La metáfora como promotora de cambio en la psicoterapia 50
4.4 La metáfora aplicada a las distorsiones comunicacionales en el
 encuentro psicoterapéutico 52
 4.4.1 La imposibilidad de no comunicarse 53
 a) Ejemplo de “rechazo” como distorsión en el encuentro psicoterapéutico . 53
 b) Ejemplo de aceptación 53
 c) Ejemplo de descalificación 54
 d) El síntoma 55
 4.4.2 Distorsión en los niveles de contenido y relación 55
 a) Ejemplo de confirmación 56
 b) Ejemplo de rechazo 56
 c) Desconfirmación 57
 4.4.3 Distorsión en la puntuación de la secuencia de hechos 57
 Un ejemplo
 4.4.4 Distorsión en la traducción entre comunicación digital y analógica 58
 Un ejemplo
 4.4.5 Distorsión en las interacciones de tipo simétrica y complementaria 59
 Un ejemplo

**CAPÍTULO V. LA PSICOTERAPIA COMO PROMOTORA DE LA
COMUNICACIÓN: A MODO DE CONCLUSIÓN**

BIBLIOGRAFÍA 63

INTRODUCCIÓN

*"Y para qué reconstruir,
para que se mantenga vivo"*
ICM.

Desde la antigüedad el hombre ha sido comprendido y valorado por su capacidad de comunicación. "Animal que habla" y "Diálogo" son dos expresiones comunes que buscan desde hace siglos caracterizar la esencia humana en todo tiempo y lugar. Más modernamente han sido las diversas teorías evolutivas las que han demostrado las nuevas propiedades maduras neurobiológicamente. Siempre destaca como propiedad de propiedades, aquella que es la más definitoria: la capacidad efectiva de dar razón de las cosas a uno mismo y a los demás por medio del lenguaje.

Ha sido sobre todo el siglo XX el que ha impulsado con las diversas ciencias de la comunicación una auténtica revolución teórica mostrando que los grandes asuntos humanos como la vida y la muerte, la verdad y la falsedad, etc... dependen de nuestros lenguajes y sus estructuras. Por esto cabe hablar hoy en día tanto para el análisis como para la orientación de la vida humana de un renovado paradigma de la comunicación como punto de partida conductual de los individuos y la sociedad en su historia.

En la investigación psicoterapéutica contemporánea la conducta humana se ha analizado buscando en ella factores internos, desde el alma hasta el inconsciente, ahora se insiste cada vez más en los aspectos pragmáticos más que en las intenciones.

Cuando los investigadores de la conducta humana extienden su estudio psicológico de las intenciones a los efectos de los actos, se genera un cambio cualitativo que impacta la manera de "mirar al mudo". Así, la visión retrospectiva, lineal e introspectiva que brinda por ejemplo el enfoque psicoanalítico por excelencia, evoluciona hacia una perspectiva predominantemente predictiva cuya forma de operar se basa en una lógica recursiva sobre el comportamiento efectivamente expresado. El enfoque es ahora de la interioridad a la exterioridad expresiva.

De esta manera, vemos como la óptica intra-psíquica limitada linealmente no logra extender sus esquemas y aplicaciones a otros campos como los fenómenos grupales o las conductas sociales, por ejemplo. Esta expansión de las ciencias del comportamiento dio origen al enfoque comunicacional o interaccional o sistémico, cuyas bases conceptuales se centran en el estudio de la interacción simbólica tal cual se da de hecho entre los seres humanos que hablan.

En la actualidad ya sabemos que desde que nace, el ser humano se ve envuelto en un proceso de aprendizaje simbólico que le transmite información y modos de calibrarla. Asimismo, aprende y desarrolla lenguajes y reglas acerca de éstos que le permiten organizar su conducta mediante pautas de interacción muy complejas, precisas y fuera del nivel de su percatación. Son de verdad modos de identificación que constituyen social e históricamente nuestra personalidad.

Con estas reglas de comportamiento incorporadas, el individuo inicia su “andar por la vida” participando en “juegos” interaccionales que no conoce libremente, que en ocasiones no entiende, pero que le impactan y afectan totalmente de manera positiva o negativa en sus diferentes rasgos de personalidad estructurada simbólicamente por la interacción con los demás.

Se suele partir en su plano más deliberadamente teórico de un proceso ideal de comunicación humana en el cual fluye el diálogo y se confirman las identidades de los interlocutores. Sin embargo, este plano ideal no existe tal cual ni de manera individual, ni social, ni históricamente. Lo que en realidad encontramos en la vida cotidiana y en el entorno social son desde diversas patologías hasta auténticas crisis sociales en la convivencia humana. En este contexto opuesto al ideal y más realista sin duda se encuentran aquellas distorsiones en la interacción simbólica que aportan las diversas Teorías de la Comunicación que nosotros queremos reconsiderar aquí profundizándolas, cuyo impacto psicoterapéutico renovador para la vida cotidiana y conceptualmente útil para la investigación nos parece de gran importancia como para estudiarlas en este trabajo.

Partiendo de la problemática de la distorsión comunicacional en el ámbito psicoterapéutico proponemos como alternativa de solución para rediseñar o resignificar las distorsiones, a las metáforas como técnica de modificación y reparación comunicacional. Como ha sido ampliamente estudiado, las metáforas son lenguaje analógico que busca representar una determinada conducta o realidad de otra manera. Esta técnica lingüística que ha empleado la humanidad para expresarse narrativamente es, para nuestro trabajo, un fértil dispositivo analítico que permite mostrar cómo las distorsiones comunicacionales pueden resignificar lo distorsionado buscando restituir flujos más abiertos de interacción humana.

Para llevar a cabo este cometido de investigación, en este trabajo intentamos dar cuenta que con el lenguaje humano no sólo somos capaces de interpretar la realidad, sino de modificarla y reconstruirla metafóricamente:

A. Así, en un primer escenario retomamos las situaciones cotidianas con las que el teórico de la comunicación humana Paul Watzlawick ejemplifica la pragmática de su teoría.

B. La psicoterapia, es el segundo escenario al que dicha pragmática es trasladada para que desde ahí, la técnica de la METÁFORA modifique y resignifique positivamente la distorsión comunicacional presentada.

Partiendo de lo anterior en nuestro trabajo se busca mostrar cómo desde el surgimiento de la comunicación humana, considerando sus diversas explicaciones, existen siempre tendencias a la distorsión que exigen modificaciones psicoterapéuticas que para nosotros tienen en la metáfora una conceptualización y una técnica renovadoras para la vida personal y la convivencia.

De este modo, en el capítulo primero de este estudio explicamos brevemente la naturaleza de la relación del hombre con su entorno. En términos evolutivos, son las exigencias y presiones ambientales de urgente solución las que rigen la adaptación del ser humano en este planeta. Sabemos que para alcanzar este logro evolutivo la primacía en aquel momento fue “resolver problemas vitales” mediante la fabricación de herramientas rudimentarias y artesanales que motivaron a su vez el consecuente desarrollo tanto de su inteligencia como de su lenguaje. La necesidad de comunicación con los otros mediante los mismos códigos y símbolos originó la creación de reglas de convivencia cotidiana dentro de la comunidad. Conformada así su cultura, el hombre adquiere la infinita posibilidad de hacerse cargo de ella o de transformarla.

Para entender el avance actual de la ciencia de la comunicación, este capítulo también hace referencia de una visión contemporánea que va desde los años 10 a los 40 de este siglo en los que tuvieron un papel destacadísimo tres investigadores: Cooley, Mead y Dewey cuyo interés científico se centró en los *grupos primarios* caracterizados por una asociación y cooperación íntima cara a cara. Para estos investigadores la comunicación no se limitaba a la simple transmisión de mensajes, sino que era concebida como un proceso simbólico social por medio del cual una cultura se erige y se mantiene.

Entre los años 30 y 50 el matemático-sociólogo Lazarsfeld, el psicólogo experimental Hovlan y el politólogo Lasswell son llamados los “padres fundadores” de la ciencia de la comunicación porque a sus investigaciones se debe el que haya quedado definido el marco de estudio de ese campo. Esta visión contemporánea culmina con la consolidación de la ciencia de la comunicación en los años sesenta después de la Segunda Guerra Mundial cuyo impacto fue sumamente importante en la investigación de esta disciplina.

En el capítulo segundo, se definen los elementos constitutivos del modelo comunicativo. La fuente, el mensaje, el codificador, el canal, el receptor y el decodificador. Son esos elementos integrantes del proceso cuya forma de interacción es constante, permanente y recíproca. Estos componentes encuentran su aplicabilidad en la pragmática de la Teoría de la Comunicación Humana del estudioso Watzlawick para quien se hacen evidentes cinco axiomas comunicativos:

- a) Imposible no comunicarse
- b) Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y otro de relación
- c) Puntuación de la secuencia de hechos entre los comunicantes
- d) La comunicación humana verbal y no verbal y
- e) Toda comunicación humana tiene interacciones de tipo simétrico y complementario.

Posteriormente observamos cómo estos axiomas son susceptibles de distorsiones y patologías que van desde la posibilidad humana de no comunicarse, hasta las distorsiones en lo relativo al contenido, la relación y la puntuación de la secuencia de hechos.

En el tercer capítulo, se analiza la comunicación bajo el lente de cuatro grandes referentes psicológicos paradigmáticos:

- a) El paradigma estructural-expresivo
- b) El paradigma formal-transaccional
- c) El paradigma de relación-sistémico y
- d) El paradigma fenomenológico-praxeológico.

Estos paradigmas psicológicos sitúan a la comunicación como centro de diversas investigaciones, debido a que comunicar es una actividad psíquica fundamental de las diferentes relaciones que existen cara a cara. Asimismo, si a estos modelos psicológicos se les agrupa de dos en dos, observamos su confluencia en dos diferentes tipos de encuentros psicoterapéuticos: el internalista y el relacional.

En el capítulo cuarto, inicialmente se habla de la realidad simbolizada humanamente destacando tres de sus características principales:

- a) El sentido presencial
- b) El sentido unitario y
- c) El sentido de perspectiva

Sin embargo, sobre el conocimiento de estos tres sentidos de la realidad no descansa la construcción de ésta. Consideremos la metáfora siguiente: “la realidad es como una cerradura y nuestra construcción de ella la llave que la abre”. Es decir, nuestra realidad interna nos lleva a actuar de determinada manera y al hacerlo influimos sobre la realidad exterior, especialmente sobre los otros con quienes nos relacionamos dándole sentido a las cosas. Por esta razón los símbolos, las ideologías y todas las explicaciones del mundo, son llaves que abandonamos por otras cuando descubrimos sus limitaciones en los comportamientos y las identidades que buscan hacerse cargo de la realidad.

En el capítulo quinto, se insiste en que una auténtica renovación en la vida personal y social de nuestro tiempo debe contar con la teoría y la práctica psicoterapéutica cuya contribución más fecunda sea probablemente la promoción de la comunicación que logre limitar al máximo posible las distorsiones en la convivencia de unos con los otros.

CAPÍTULO I. EL SURGIMIENTO DE LA COMUNICACIÓN HUMANA

1.1 Breve acercamiento evolutivo

Estamos acostumbrados a utilizar la palabra “comunicación”, considerándola siempre como un atributo racional de la especie humana. En realidad, esta palabra podría aplicarse a todo. Se aplica a las condiciones de vida, al mundo, a uno mismo, a los pensamientos, actitudes y comportamientos. Pero también podría decirse que las realidades que no son humanas están siempre comunicándonos, expresándonos lo que son: sus colores, su peso, sus movimientos, su materialidad y sus respuestas al medio ambiente que las rodea. De este modo, existe un rango evolutivo de posibilidades de comunicación que a continuación se describe. Empecemos señalando a los minerales por ocupar el nivel más bajo de evolución que existe en la tierra, los cuales se caracterizan por no tener conciencia y carecer de capacidad para emitir una respuesta ante alguna situación en particular. Al mineral simplemente se le advierte y se le utiliza. Sólo comunica lo que ya es, no lo que puede ser. En cambio, las capacidades de los animales son mucho más dinámicas, pues responden a los demás animales, a la naturaleza y a los seres humanos. Salvo aquellos animales inferiores que se reproduzcan por bipartición, esporulación o gemación -como protozoos, esporozoos, esponjas, etc. Todos los animales establecen al menos la relación social del apareamiento, y un animal, al conformarse socialmente, ha de resolver una serie de problemas de comunicación.

El lenguaje animal viene a ser muy simple y de fácil comprensión. Suele consistir en muy pocos signos, todos ellos de significado fijo. Sin embargo hay excepciones. El significado, en ciertos animales, también puede no ser constante. Existen casos de polisemia, es decir, varios significados para un mismo signo. La entonación y contexto permiten los múltiples significados del vocablo. La transmisión de mensajes en los animales es emitida por signos que pueden llevarse a cabo de numerosas maneras: posiciones, segregaciones, producción de sonidos, etc. Considerar, en lugar del procedimiento de emisión, el de recepción se alcanza gracias a los sentidos, especialmente vista, oído, tacto y olfato.

Fuera de las significaciones primarias, el lenguaje con el que el animal se comunica es incapaz de *interpretar* la realidad, carece de procedimientos para comunicar impresiones sobre el medio ambiente, la temporalidad o sentimientos complejos. Tampoco existe un *metalenguaje* animal, esto es, un medio por el que los animales puedan explicar su propio lenguaje.

Algunos animales son capaces de reproducir los sonidos emitidos por nuestro aparato fonador. Pero se trata tan sólo de una capacidad imitativa, tales animales no gobiernan el sentido de los sonidos imitados. El lenguaje animal es innato e instintivo, mientras que un niño debe aprender a expresarse. Esto significa que el lenguaje animal se produce únicamente por reacciones automáticas frente a estímulos, y no existe posibilidad creacional. El lenguaje genético motiva la herencia biológica, que se complementará después -en el hombre- con el aprendizaje realizado en vida por el individuo.

En los animales, la herencia responsiva es más importante que el aprendizaje. Se ha comprobado, por ejemplo, que un pájaro canoro, separado de los de su especie al nacer, y por ello sin posibilidad de aprendizaje, es capaz de cantar. En síntesis, los animales reciben estímulos complejos del medio ambiente, respondiendo con diversos tipos de expresiones con las que se comunican y buscan controlar su entorno para sobrevivir.

En el hombre sucede lo contrario. El hombre es capaz no sólo de responder a estímulos, sino que evoluciona primero él mismo, para luego transformar y definir su mundo circundante. Recordemos que la posición erecta en el simio, aunada al desarrollo de un cerebro predominantemente visual y el de las manos, amplió las funciones relacionadas con la fabricación de herramientas, las cuales evolucionaron desde entonces en una relación recíproca y estrecha. Asimismo, el cerebro humano no aumentó primeramente de tamaño para permitir que los primeros hombres respondiesen a las exigencias del ambiente, sino que ocurrió más bien lo contrario. Las exigencias y las presiones del ambiente favorecieron a los cerebros permitiéndoles realizar una adaptación adecuada al ambiente. Esta realimentación entre la adaptación cultural y la presión ambiental condujo gradualmente al aumento del tamaño del cerebro, a fin de albergar las multiplicadas organizaciones estructurales para las cuales la nueva forma de vida reservaba una tan alta recompensa de adaptación selectivo-evolutiva.

La subdesarrollada laringe del simio se transformó lenta pero firmemente produciendo una modulación cada vez más desarrollada, y los órganos de la boca aprendieron gradualmente a pronunciar una letra articulada tras otra. Montagu, refiere que “el velo del paladar en el hombre se mueve más libremente que en los monos, y es capaz de aislar por completo el conducto bucofaríngeo del nasofaríngeo. Se cree que el hombre es el único animal capaz de hacerlo. El velo del paladar puede controlarse a voluntad como una válvula, desviando el aire de los conductos nasales hacia la cavidad bucal, donde los prolongados sonidos de la espiración pueden segmentarse en las unidades significativas del habla” (Montagu, 1967,104).

Por otro lado, durante la primitiva evolución del hombre, la capacidad de resolver problemas debió de haber recibido las mayores recompensas. Ello sucedería especialmente durante la caza. La combinación de interpretar e imitar los gritos significativos de los propios compañeros debe de haber tenido un gran valor para la supervivencia.

De este modo, el desarrollo de la inteligencia, de las herramientas y del habla debió producirse al mismo tiempo. En consecuencia, el habla, al igual que la fabricación de herramientas y la inteligencia, tuvieron el mayor valor adaptativo frente a la naturaleza y en la relación de unos y otros.

El trabajo, en primer lugar, y el lenguaje después, fueron los dos estímulos principales en el proceso de transformación del cerebro del simio al cerebro humano. Montagu señala “el habla nació cuando dos individuos o más acordaron otorgarle el mismo significado a sonidos idénticos, y luego usarlos coherentemente de acuerdo con los significados que se les habían conferido.

Los significados son los símbolos que representan a las cosas que no están presentes físicamente para los sentidos. Por consiguiente, el habla es una conducta a la cual el artefacto dota de claridad. Es la expresión de la inteligencia y, por lo tanto, la más útil herramienta humana. Inclusive hoy, la forma en que un hombre habla es un buen reflejo de la calidad de su inteligencia” (Montagu, 1967, 103).

Lo innato en el lenguaje humano es la capacidad del individuo para aprender la lengua. Monboddo, estudioso del origen de la sociedad en estrecha relación con el lenguaje estaba convencido de que “la única barrera entre el hombre y los animales era el lenguaje”. En palabras de Max Muller “el lenguaje establece una frontera inamovible entre el hombre y la bestia” (R. Williams, 1992,51).

Lenguaje y cerebro humanos se desarrollan a la par, y la comunicación humana sobre la animal reside en la capacidad del hombre para utilizar los signos lingüísticos en infinitas posibilidades de expresión capaces de hacerse cargo de la realidad y transformarla.

El hombre aporta a la comunicación la posibilidad creadora de expresarse sobre la realidad y de tener abstracciones y símbolos comunitarios. Sólo el hombre puede hablar de cosas no materiales. Sólo el hombre puede hacer consideraciones temporales. Sólo el hombre puede comunicar conceptos inventados y hacer surgir las artes de la palabra para establecer la convivencia. Montagu dice “lo que hace del ser humano un animal único en su género es la unicidad y la complejidad de sus herramientas, no simplemente el número y la variedad de éstas sino su calidad. Lo más importante de estos instrumentos no es tanto el conjunto de los objetos materiales que fueron transformados en herramientas -y las herramientas con las que se hacen otras herramientas-, sino la organización de pensamientos, de ideas, que permiten al ser humano transformar y, en alguna medida, controlar no sólo el mundo que él encuentra, sino también el mundo que él mismo rehace ininterrumpidamente” (Montagu, 1965, 13).

El ambiente hecho por el hombre es su cultura, el vínculo con el pasado que lo lleva a trabajar en el presente a fin de modificar y controlar el futuro. Es la capacidad de reducir a términos intelectuales, y de experimentar y comunicar físicamente, de una manera compleja y acertada determinadas formas de conducta que puedan ser compartidas por los demás. Esto distingue al hombre de todas las demás criaturas de este mundo.

Pero el lenguaje, no es el único sistema de comunicación que poseen los hombres. El hombre vive en sociedad y esa sociedad, en cuanto tal, también tiene sus propios sistemas de comunicación. Cuando a la sociabilidad natural humana se le suma la práctica del trabajo y la interacción en conjunto, se llega al punto de necesitar códigos, símbolos y reglas entre unos a otros.

El habla, lenguaje actuante, obtenido mediante una larga evolución de la animalidad, es la organización de la inteligencia humana mediante símbolos para comunicarse con los demás disponiendo de las cosas. En consecuencia, la humanidad es lenguaje, es expresiones diversas, cambiantes y, por lo tanto, históricas. A partir de sus mismos orígenes evolutivos, la función del lenguaje, esencia de lo humano, fue siempre

mantenemos en contacto con los demás buscando definir la realidad para transformarla.

1.2 Una visión contemporánea a la ciencia de la comunicación

Desde la antigüedad, la comunicación entre los seres ha sido un tema apasionante para los intelectuales, pero hasta hace poco tiempo se convirtió en materia de investigación para los científicos. Charles Horton Cooley (1864-1929), George Herbert Mead (1863-1931) y John Dewey (1859-1952) introdujeron un pensamiento actual y sintético sobre la comunicación en los años 10 y 40 de este siglo. Cooley, refiere Mattelart “comenzó estudiando el impacto organizativo de los transportes, se dedicó más tarde a la etnografía de las interacciones simbólicas de los actores, siguiendo los pasos de Mead, y fue el primero en usar la expresión (grupo primario) para denominar a los grupos que (se caracterizan por una asociación y una cooperación íntima cara a cara. Son primarios en muchos sentidos, pero principalmente porque se encuentran en la base de la formación de la naturaleza social y de los ideales del individuo) (Cooley, 1909). En la tensión entre la sociedad y el individuo, este nivel de análisis ya le parecía básico para evaluar los efectos del nuevo “orden moral” traído por las concentraciones urbanas e industriales y los nuevos medios de organización social que son los dispositivos de la comunicación psíquica y física. Criticaba así las interpretaciones unilaterales del proceso de urbanización que permitían creer en la desaparición de los grupos primarios y hacían abstracción de las interacciones entre las tendencias uniformadoras de la ciudad y lo vivido por sus habitantes”. Concluye Mattelart esta larga cita indicando que, “la propia opción etnográfica está a su vez supeditada a una concepción del proceso de individuación, de la construcción del self. El individuo es capaz de una experiencia singular, única, que su historia vivida traduce, y está sometido al mismo tiempo a las fuerzas de la nivelación y la homogeneización de los comportamientos” (A. y M. Mattelart, 1997,27).

Los tres investigadores pertenecen a la escuela de Chicago, que desempeñó un papel muy importante en el desarrollo del estudio de la comunicación. El aporte de esta escuela a la investigación fue hacer énfasis en la interacción social, en las relaciones interpersonales y en la descripción del fenómeno, proponiendo un proceso científico para su estudio en la resolución de los grandes desequilibrios sociales. De este modo, liberaron a la investigación de la comunicación de su pasado meramente “periodístico”. Su método utilizado fue ecléctico. La agrupación de datos estadísticos e investigaciones se ve ampliada por la observación participativa y la teoría. La investigación en comunicación se benefició con los aportes de la sociología aplicada de ellos. La fusión entre investigación teórica y aplicada creó una base muy útil para el futuro de la ciencia de la comunicación en la sociedad.

Para estos investigadores la comunicación no se limitaba a la simple transmisión de mensajes, sino que la concibieron como un proceso simbólico social mediante el cual una cultura se erige y se mantiene. La supremacía de esta escuela durará hasta las vísperas de la segunda guerra mundial.

1.2.1 Los investigadores fundadores

Los cuatro investigadores que ejercieron una enorme autoridad entre los años 30 al 50, y cuya influencia sigue siendo importante son el matemático-sociólogo Paul Felix Lazarsfeld; el psicólogo Lewin, el psicólogo experimental Hovland y el politólogo Harol Lasswell, considerados como los “padres fundadores” de la ciencia de la comunicación por haber definido el marco de investigación de ese campo. Estos cuatro estudiosos provenían de diferentes disciplinas, tuvieron una carrera intelectual sorprendentemente similar, frecuentaron universidades de gran renombre y su formación fue pluridisciplinaria, después de unos cuantos años de ejercicio se alejaron de su formación inicial para volcarse al estudio de la comunicación.

Lasswell, señala Mattelart “después de finalizar sus estudios en ciencias políticas en la Universidad de Chicago, se interesa básicamente por los temas de propaganda, opinión pública, asuntos públicos y elecciones. Su segundo estudio, *Psychopathology and Politics* (1930), se centra en el análisis de las biografías de los líderes reformadores y revolucionarios, cuya personalidad interpreta en función del grado de rebelión contra el padre. Los años treinta le ofrecen un laboratorio de primera clase para el estudio de la propaganda política. La elección de F.D.Roosevelt en 1932 supone el pistoletazo de salida del New Deal y de las técnicas de formación de la opinión pública. Se trata de movilizar a la población alrededor de los programas de Welfare State para salir de la crisis.

Los sondeos de opinión salen a la luz como instrumentos de la gestión cotidiana de la cosa pública. Las encuestas preelectorales de Gallup, Roper y Crossley consiguen predecir la reelección del presidente Roosevelt en 1936. Un indicio de la formación de un campo de investigación, en 1937, es que la American Association for Public Opinion Research (AAPOR) crea *The Public Opinion Quarterly*, primera revista universitaria sobre las comunicaciones de masas.

Entre los temas de estudio de Lasswell, se encuentra en un segundo plano de ascensión, en los años treinta, de las estrategias de propaganda de las potencias del Eje por una parte, y de la Unión Soviética y el Komintern por otra. En 1935, propone en *World Politics and Personal Insecurity* el estudio sistemático del contenido de los medios de comunicación y la elaboración de indicadores con objeto de poner de manifiesto las tendencias (trends) de la Attention (es decir, los elementos que forman el entorno simbólico mundial) y de construir políticas (policy-marking). Consigue poner parcialmente en práctica este proyecto en 1940-1941, cuando se le confía la tarea de organizar la War Time Communication Study de la Biblioteca del Congreso” (A. y M. Mattelart, 1997, 29-30).

Lasswell subraya el gran papel desempeñado por los medios de comunicación de masas en la formación de la conciencia nacional y patriótica. A lo largo de todo su trabajo recurre mucho a la psicología social y a la teoría matemática de la información. Para Lasswell, propaganda y democracia van de la mano. La propaganda constituye el único medio de suscitar la adhesión de las masas; además es más económica que la violencia, la corrupción u otras técnicas de gobierno de esta índole. “¿Quién dice qué por qué

canal a quién y con qué efecto?”. Con esta fórmula que lo ha hecho famoso y que aparentemente está desprovista de ambigüedad, según Mattelart, Lasswell dota, en 1948, de un marco conceptual a la sociología funcionalista de los medios de comunicación que, hasta entonces, sólo incluía una serie de estudios de carácter monográfico. Traducido en sectores de investigación, da respectivamente: análisis del control, análisis del contenido, análisis de los medios de comunicación o soportes, análisis de la audiencia, y análisis de los efectos (A. y M. Mattelart, 1997,30).

Según Lasswell, el proceso de comunicación cumple tres funciones principales en la sociedad: a) la vigilancia del entorno, revelando todo lo que podría amenazar o afectar al sistema de valores de una comunidad o de las partes que la componen; b) la puesta en relación de los componentes de la sociedad para producir una respuesta al entorno; c) la transmisión de la herencia social.

Otra figura, es el psicólogo Kurt Lewin. Este investigador, de origen alemán, estudió en la Universidad de Berlín bajo la dirección de Wilhelm Wundt. Cuando el nazismo llegó al poder, se vio obligado a partir a Estados Unidos, donde ejecutó un programa de investigación sobre la dinámica de grupo en The Iowa Child Welfare Research Station. Lewin se interesó esencialmente en los problemas propios de la comunicación de grupo. Este investigador no niega los factores innatos, pero se interesa sobre todo en los problemas dinámicos de la personalidad, de la comunicación, de la interacción.

Carl Hovland se dedicó a la investigación en comunicación luego de finalizar sus estudios en psicología experimental en la Universidad de Yale, bajo la dirección de Clark Hull. En los años de la guerra, siendo director de Estudios experimentales del Departamento de Guerra, se orientó hacia la investigación de psicología social sobre los mecanismos de la persuasión, sobre todo en los efectos de documentos filmicos en reclutas. Sus observaciones se enfocaron en la persuasión. Sus estudios mostraron que las reacciones de la audiencia a un mensaje se ven afectadas por la imagen que los miembros del público tienen del comunicador, de su credibilidad, de su responsabilidad, de sus intenciones. Los trabajos de Hovland colocaron a los métodos de la psicología experimental en el eje principal de la investigación en comunicación.

El último del cuarteto, y sin duda el más influyente en el mundo de la investigación de la comunicación, fue Paul Felix Lazarsfeld. Después de realizar estudios matemáticos en la Universidad de Viena, Lazarsfeld se dedicó de inmediato al estudio de las comunidades e inició una investigación sociológica. La llegada de los nazis a Austria lo obliga a dejar Europa para instalarse en Estados Unidos desde principio de los años 30. Al llegar a Nueva York, de inmediato recibe un encargo de la Fondation Rockefeller para dirigir una investigación sobre la audiencia de la radio. En su exilio norteamericano, dice Mattelart, Lazarsfeld “se distancia de la tradición de compromiso social que la mayoría de los pensadores de la escuela de Chicago encarnan en los años treinta”. Lo que cuestiona es la concepción misma que tenían de los medios de comunicación los pensadores influidos por la filosofía del pragmatismo, como Cooley y Park, que veían estos aparatos modernos como instrumentos para sacar a la sociedad de la crisis y conducirla hacia una vida más democrática.

En Lazarsfeld no queda la menor huella de ese profetismo, sólo una actitud de -administrador-, preocupado por poner a punto instrumentos de evaluación útiles, operativos, para los gestores de los medios de comunicación que estima neutrales. Contra la -investigación crítica-, reivindica la -investigación administrativa-. Se perfila la idea de que una ciencia de la sociedad no puede tener como objetivo la construcción de una sociedad mejor, ya que el sistema de la democracia realmente existente, representado por los Estados Unidos, ya no necesita perfeccionarse. En la posguerra y bajo el macarthysmo, pensar en perfeccionar el sistema o querer inventar otro resultaba sospechoso de tentación totalitaria. Esta toma de posición lo conduce a abstraer los procesos de comunicación de los modos de organización del poder económico y político” (A. y M. Mattelart, 1997,33). A su pasado de investigador en ciencias sociales aplicadas se deben dos características fundamentales que marcaron de manera definitiva la investigación en comunicación en Estados Unidos. En primer lugar, tenía un particular estilo de investigar: como poseedor de un profundo conocimiento de la investigación cualitativa y cuantitativa, era capaz de ampliarla y modificarla, de utilizarla, para alcanzar sus objetivos. En segundo lugar, logró respaldar su trabajo de investigación universitaria a través del instituto de investigación The Bureau of applied Social Research de la Universidad de Columbia, que se convirtió en uno de los institutos más importantes de investigación en comunicación. De este modo, más que cualquier otro, estableció un puente entre la investigación académica y el interés comercial en el estudio de la comunicación; pudo combinar la investigación teórica y los problemas concretos.

Lazarsfeld, defendió con convicción que un enfoque aparentemente comercial puede aportar una comprensión teórica. Por otra parte, prestó relativamente poca atención a los datos estadísticos. Este investigador fue no sólo un científico eminente, sino también un gran organizador: logró atraer a investigadores de gran valor hacia su Instituto, que se convirtió en un centro de investigación extremadamente importante en Estados Unidos. Es evidente que el nacimiento de la ciencia de la comunicación está ligado a Estados Unidos, aunque la mayoría de los investigadores y de sus alumnos hayan sido de origen europeo. Si esta ciencia pudo desarrollarse en Estados Unidos, no se debió a un atraso europeo, sino que es más bien la prueba concreta de que la evolución de una ciencia depende de factores socio-económicos.

1.2.2 La consolidación de la ciencia de la comunicación

La Segunda Guerra Mundial tuvo un impacto considerable en la investigación sobre la comunicación. En esta época, los investigadores que influían en mayor medida eran Hovland y Lazarsfeld. El primero, gracias a sus experiencias psicológicas en el ejército, tuvo, desde su regreso a Yale, envidiables oportunidades de investigación. Por su parte, Lazarsfeld siguió en su Oficina de la Investigación Social Aplicada, que se convirtió en parte integral de la Universidad de Columbia, en la cual ingresaron cantidad de estudiantes y de jóvenes investigadores de gran brillo, sobre todo Berelson, Merton, Klapper, Lowenthal, Herzog, Coleman y Katz.

Es también en esta época que la mayor parte de los investigadores estuvieron de acuerdo en señalar que una ciencia de la comunicación debe cubrir en su totalidad el campo comunicacional, manifestándose a favor de una ciencia autónoma. Sin embargo, no todos escucharon este llamado. Se comenzó a presentar la falta de consenso y diversos conflictos. La aparición y el reconocimiento oficial de dos grandes escuelas de la comunicación constituyó, una de esas tensiones.

Al lado de la “escuela empírica”, en torno de Lazarsfeld y su Oficina, apareció la “escuela crítica” formada por estudiosos de la “antigua” Escuela de Francfort (principalmente Horkheimer, Adorno, Marcuse y Fromm) marcando una distinción entre “investigación administrativa e investigación crítica”. La primera escuela se caracterizó por el método cuantitativo, el funcionalismo y el positivismo, los adeptos de la escuela crítica privilegiaron el análisis y el contexto social en el que se desarrolla el acto de la comunicación.

Desde su origen, la escuela crítica estuvo muy influenciada por el pensamiento marxista. Las interrogantes que los preocupaban son: “quién controla la comunicación” “por qué” “en beneficio de quién”. Menciona Mattelart “en la época de la República de Weimar, algunos intelectuales, entre ellos el filósofo Max Horkheimer y el economista Friedrich Pollock, fundan el Instituto de Investigación Social, afiliado a la Universidad de Francfort. Es la primera institución alemana de investigación de orientación abiertamente marxista. Los estudios iniciales tienen como objeto la economía capitalista y la historia del movimiento obrero. Cuando en 1930 Horkheimer (1895-1973), a quien se acababa de otorgar una cátedra de Filosofía social en la Universidad, toma la dirección del Instituto, imprime un nuevo rumbo al programa. El Instituto se implica en la crítica de la práctica política de los dos partidos obreros alemanes (comunista y social-demócrata) atacando su óptica (economista). El método marxista de interpretación de la historia se ve modificado por instrumentos tomados de la filosofía de la cultura, de la ética, de la psicología y de la (psicología de las profundidades). El proyecto consiste en unir a Marx y a Freud” (A. y M. Mattelart, 1997,52).

Todo esto concierne a los poseedores de los medios de comunicación y al control de las instituciones de comunicación. Los defensores de esta escuela desaprobaban el lado administrativo de la escuela empírica y le reprochaban otorgar demasiada importancia a la comunicación y desatender el contexto histórico y cultural. Según ello, la ignorancia del contexto desnaturaliza la realidad de la comunicación. Adorno y Horkheimer crean el concepto de (industria cultural) a mediados de los años cuarenta. Analizan la producción industrial de los bienes culturales como movimiento global de producción de la cultura como mercancía. Los productos culturales, las películas, los programas radiofónicos, las revistas manifiestan la misma racionalidad técnica, el mismo esquema de organización y planificación por parte del management que la fabricación de coches en serie o los proyectos de urbanismo. (Se ha previsto algo para cada uno, de tal modo que nadie pueda escapar.) Cada sector de la producción está uniformizado y todos lo están en relación con los demás. La civilización contemporánea confiere a todo un aspecto semejante. La industria cultural proporciona en todas partes bienes estandarizados para satisfacer las numerosas demandas identificadas como otras tantas distinciones a las que los estándares de la producción deben responder. A través de un

modo industrial de producción se obtiene una cultura de masas hecha con una serie de objetos que llevan claramente la huella de la industria cultural: serialización-estandarización-división del trabajo. Esta situación no es el resultado de una ley de la evolución de la tecnología en cuanto tal, sino de su función en la economía actual. (En nuestros días la racionalidad técnica es la racionalidad de la propia dominación. El terreno en el que la técnica adquiere su poder sobre la sociedad es el terreno de los que la dominan económicamente.)

Como ya se ha visto, antes de la guerra, los investigadores se interesaron en el estudio de la comunicación en diversas disciplinas. Después de la guerra, de regreso a su propio campo de investigación, algunos quisieron integrar la investigación en comunicación a su disciplina. Para otros, la comunicación significa un medio crítico por excelencia para una mejor comprensión de la vida democrática.

La consolidación de la ciencia de la comunicación después de la guerra fue facilitada por la convergencia de ciertos factores cuya suma era necesaria para el nacimiento de una nueva disciplina, sobre todo en el plano académico. Se fundaron entonces diarios y revistas científicas, seguidos de obras de base que permitieron, por una parte, la adopción de un vocabulario común a los investigadores y, por otra, la comunicación y la difusión de ideas más extensas y críticas.

Por otro lado, en los campus estadounidenses se crearon departamentos de comunicación, con los primeros programas de doctorado. The Peoples Choice de Lazarsfeld, Berelson y Gaudet (1944), fue uno de los trabajos que se convirtió en clásico y que contribuyó a la consolidación de esta disciplina. Este estudio fue realizado durante la campaña presidencial norteamericana de 1940 que enfrentó al candidato demócrata Roosevelt y al republicano Wilkie.

Los estudiosos tenían como objetivo definir los diferentes factores decisivos en el voto de los electores. Subrayaron como descubrimiento esencial el relativo efecto de los medios de comunicación y destacaron la importancia de los contactos personales, es decir, que atrajeron la atención hacia el hecho de que el proceso de comunicación no es vertical, sino más bien horizontal. Por primera vez, apareció el líder de opinión y su papel en el proceso de comunicación. El indiscutible éxito de Peoples Choice dio paso a numerosos estudios que confirmaron esas conclusiones en años subsecuentes.

En los años 50 y 60 hubo un gran interés en el estudio de la teoría de actitud, en la investigación en psicología social. Después de la guerra, los trabajos de Hovland, en la Universidad de Yale, se centraron en los cambios de actitud. El objetivo esencial de los investigadores fue explorar sistemáticamente los factores que influyen en la eficacia de la comunicación social. En la actualidad, en una perspectiva histórica, parece indiscutible que desde sus inicios las ciencias de la comunicación privilegiaron la investigación de los medios masivos de la comunicación, pero el enfoque crítico, histórico y cultural prevaleció.

En el plano metodológico se caracterizan por un lado, la investigación experimental y, del otro, la preferencia cuantitativa, la utilización de encuestas, estadísticas y el

abandono de métodos cualitativos. De este modo, cuando se habla de la consolidación del estudio de la comunicación, conviene destacar que ese proceso concierne a la comunicación por los medios de comunicación, suscitando así una división entre esta forma de comunicación y la comunicación interindividual, o a perspectivas críticas y de fundamentación racional de los procesos comunicativos como base de la sociedad.

Así, dice Matteredart en la obra *El espacio público*, que J. Habermas “prosigue el trabajo que la escuela de Francfort había emprendido a nivel filosófico, y en menor medida sociológico (teoría de la cultura de masas, estudios de la personalidad autoritaria), y construye el marco histórico en que se produce el declive de este espacio público que se había desarrollado en Inglaterra al final del siglo XVII, y en Francia en el siglo siguiente, con la constitución de una (opinión pública). Este espacio público se caracteriza como un espacio de mediación entre el Estado y la sociedad, que permite la discusión pública en un reconocimiento común del poder de la razón y de la riqueza del intercambio de argumentos entre individuos, de las confrontaciones de ideas y de opiniones ilustradas (*Aufklärung*). El principio de publicidad se define como aquello que pone en conocimiento de la opinión pública los elementos de información que atañen al interés general. El desarrollo de las leyes del mercado, su instrucción en la esfera de la producción cultural, sustituyen al razonamiento, a ese principio de publicidad y a esa comunicación pública (*Publizitat*) de las formas de comunicación cada vez más inspiradas en un modelo comercial de (fabricación de la opinión). Aquí Habermas ve una (refeudalización de la sociedad). Con ello asume las exposiciones de Adorno y Horkheimer sobre la manipulación de la opinión, la estandarización, la masificación y la individualización del público. El ciudadano tiende a convertirse en un consumidor con un comportamiento emocional y aclamador, y la comunicación pública se disuelve en (actitudes, siempre estereotipadas, de recepción aislada”.) (A. y M. Matteredart, 1997, 57). También deben considerarse los desarrollos del estructuralismo lingüístico de R. Barthes y otros, y del estructuralismo neomarxista de L. Althusser y otros como importantes contextos teóricos del problema de la comunicación.

1.2.3 Las nuevas perspectivas crítica y empírica

Actualmente, las ciencias de la comunicación se caracterizan por una impresionante efervescencia de ideas, conceptos, métodos y críticas por el desmantelamiento de teorías y la ampliación del campo socio-geográfico. Si bien la ciencia de la comunicación en sus inicios se centró en torno a dos escuelas, la empírica y la crítica, cuyas divergencias más importantes fueron conocidas por todos a partir de los años 60, el paisaje se volvió más colorido.

La escuela crítica se diversificó en varias corrientes, cada una conservando como centro de interés una perspectiva crítica de lo establecido, interesándose antes que nada en los cambios y en los conflictos. La escuela empírica, aunque conservando sus principales reivindicaciones, se ramificó en diferentes enfoques centrando el interés de los investigadores en los efectos o en los usos, e incluso en el contenido. La investigación sobre el uso de los medios de comunicación, bajo la etiqueta “uso y satisfacción”, logró un gran eco entre los estudiosos. Aunque debe señalarse también que en las polémicas teóricas y políticas desde los años setenta se plantea si ¿Son antimediatadores los medios

de comunicación? Ver A. y M. Mattelart, 1997, 68). También críticamente se señalaron las tendencias a la cosificación capitalista y a la exclusión de los otros en la problemática comunicacional, establecida entonces como estrategia de dominación. Llegando hasta la actualidad del fin de siglo la comunicación se plantea en el marco inexorable de la globalización informática que ha roto todas las fronteras y ha vuelto posibilidad privada pero insolidaria la producción y recepción de mensajes como en el Internet.

CAPÍTULO II. EL MODELO COMUNICACIONAL. CINCO AXIOMAS Y SUS PATOLOGÍAS

*“En la cotidianidad
una misma experiencia se puede volver a repetir,
pero el resultado será siempre distinto
porque otro es el momento”.*

ICM

2.1 Hacia una definición del proceso de comunicación

Quinientos años antes de Cristo, Heráclito afirmó que un hombre no puede bañarse dos veces en el mismo río pues de una a otra vez han cambiado tanto el uno como el otro. Estas referencias nos sirven para definir el concepto de proceso de comunicación que aquí consideraremos en un constante devenir y eternamente cambiante. Es de esta manera que los componentes del proceso comunicativo se influyen recíprocamente, es decir “interaccionan”. Por esto comunicar es tanto dar como recibir. Como ejemplo, podemos señalar los cambios científicos en la historia contemporánea que en su interacción modifican la visión del mundo.

La crisis en la ciencia producida por los trabajos de Einstein, Russell y Whitehead entre otros, negaron la creencia que tenían los físicos incluyendo a Newton, de que el mundo se dividía en “cosas” y “procesos” como entidades estáticas cuyo funcionamiento era independiente de otras “cosas”. El concepto de relatividad sugirió que cualquier acontecimiento sólo podía analizarse a la luz de otros acontecimientos relacionados con el que reciben su influencia, sufriendo modificaciones que desde luego incluyen al observador. Fue así como se hizo necesario un nuevo enfoque complejo de la contemplación del mundo: una cosmovisión de la realidad como un proceso complejo. La base que constituye el concepto de proceso es la idea de que la estructura de la realidad física no puede ser *descubierta* por el hombre, sino de que debe ser recreada por éste. Al “construir” la realidad el observador elige la forma de organizar sus percepciones de la realidad de manera no determinista ni única. Así todo proceso implica complejidad.

Los componentes de la comunicación:

El interés de los estudiosos del proceso comunicativo los ha llevado a desarrollar diversos modelos de este proceso. Todos difieren entre sí, y a ninguno se le podría calificar de “exacto” o “verdadero”. El filósofo Aristóteles habló por ejemplo de considerar tres componentes: el orador, el discurso y el auditorio, es decir, 1) quién habla, 2) qué dice y 3) quién escucha. Los modelos contemporáneos críticos de Aristóteles son en cierta forma más complejos. Sin embargo, un modelo básico de comunicación contiene los siguientes elementos.

Toda comunicación humana tiene alguna *fente*, es decir, una persona o grupo que comparten un objetivo y una razón para comunicarse: ideas, necesidades, intenciones, información y un propósito. El propósito de la fuente tiene que ser expresado en forma de *mensaje* que es el segundo y necesario componente. En el proceso complejo de la comunicación humana un mensaje puede ser considerado desde ser una conducta física hasta una traducción de ideas, propósitos e intenciones en un código, en un conjunto sistemático de símbolos. El *codificador*, tercer componente de este proceso, es el encargado de tomar las expresiones de la “fuente” y disponerlas en un código, expresando así el objetivo de la fuente en forma de mensaje. El *canal* es un cuarto elemento que se encarga de portar el mensaje, es decir, es un medio. La comunicación se constituye con base a una fuente, un codificador, un mensaje y un canal. Pero no se ha producido ninguna comunicación hasta que alguien en el otro extremo del proceso participe. Cuando hablamos se hace necesario que alguien escuche. La persona o personas situadas en el otro extremo del canal comunicativo son llamadas el *receptor* de la comunicación, el blanco de ésta. Pero aquí se plantea un problema. Las fuentes y los receptores de la comunicación deben ser sistemas similares. Si no lo son, la comunicación es imposible. En la medida en que las personas posean significados similares, podrán comunicarse. Si carecen de similitudes de significado entre ellas, no podrán hacerlo.

En términos psicológicos, la fuente trata de producir un estímulo que pueda responderse. Si la comunicación tiene lugar, el receptor responde a ese estímulo; si no responde, la comunicación no ha ocurrido. Ahora bien, al receptor le hace falta un *decodificador* (último componente básico de la comunicación) para traducir, decodificar el mensaje y darle la forma que sea utilizable por el receptor. Estos son pues los componentes básicos de un modelo de proceso complejo de la comunicación.

2.2 Cinco axiomas de la comunicación humana

En lo que antecede se habló de la incapacidad que tienen las cosas para emitir una respuesta propia ante alguna situación en particular, debido a su característica carencia de consciencia. Considerando que en el hombre sucede todo lo contrario, corresponde aquí comprender la naturaleza del proceso de respuesta consciente o inconsciente que éste realiza en el marco de la comunicación humana.

Para estudiar esto Watzlawick y otros sugieren “que el estudio de la comunicación humana puede subdividirse en tres áreas: sintáctica, semántica y pragmática. Así, aplicadas a la comunicación humana, la primera de estas tres áreas abarca los problemas relativos a transmitir información y por ende, constituye el campo fundamental del teórico de la información, cuyo interés se refiere a los problemas de codificación, canales, capacidad, ruido, redundancia y otras propiedades estadísticas del lenguaje. Tales problemas son de índole esencialmente sintáctica, y a ese teórico no le interesa el significado de los símbolos-mensaje”. Y añade este autor, que “el significado constituye la preocupación central de la *semántica*”.

Si bien es posible transmitir series de símbolos con corrección sintáctica, carecerían de

sentido a menos que el emisor y el receptor se hubieran puesto de acuerdo de antemano con respecto a su significado. En tal sentido, toda información compartida presupone una convención semántica. Por último, la comunicación afecta a la conducta y éste es un aspecto *pragmático*. Si bien es posible efectuar una separación conceptual clara entre estas tres áreas, ellas son, no obstante, interdependientes. Como señala George “en muchos sentidos es válido afirmar que la sintáctica es lógica matemática, que la semántica es filosofía o filosofía de la ciencia y que la pragmática es psicología, pero estos campos no son en realidad completamente distintos” (Watzlawick, P., Beavin Bavelas, J. y Jackson, D. Don 1991, 23).

A partir de estas importantes distinciones, y centrando su interés principalmente en el área pragmática, Watzlawick hace referencia a cinco axiomas de la comunicación y sus consecuencias interpersonales básicas.

2.2.1 Imposible no comunicarse

Si aceptamos que toda conducta en una situación de interacción tiene un valor de mensaje, y si aceptamos también que aún en un estado de soledad se sostienen diálogos, podemos deducir entonces que por mucho que intentemos, no se puede dejar de comunicar. De este modo, no existe la no conducta, o mejor aún, es imposible no comportarse expresivamente. Actividad o inactividad, palabras o silencios, son mensajes que influyen sobre los demás, quienes a su vez responden a tales comunicaciones nuestras, también comunicándose. Aún, en un estado de soledad, se sostienen diálogos con la imaginación y la fantasía acerca de la vida, entendiendo que quizá esa comunicación interna siga las mismas reglas que gobiernan la comunicación interpersonal. Sin embargo, habría que ser cautelosos en esta afirmación por referirse a fenómenos inobservables. Asimismo, se señala que la ausencia de palabras o de atención mutua no constituye la ausencia de conducta expresiva que es comunicación de muchos modos –verbal, tonal, gestual, postural, contextual, etc.- estos elementos son susceptibles de permutaciones que van desde lo congruente hasta lo incongruente, de lo consciente a lo inconsciente. Considérese como ejemplo, la siguiente frase que Ricardo Arjona, cantante guatemalteco, nos regala cuando juega con la incongruencia que resulta entre lo que se dice y lo que se hace.

“Rezando dos padres nuestros el asesino no revive a su muerto”

2.2.2 Toda comunicación tiene un aspecto de contenido (información) y otro de relación.

Una segunda propiedad de la comunicación señala que toda comunicación humana implica un *compromiso* con los otros porque define la relación, es decir, que una comunicación no sólo transmite información sino que, al mismo tiempo impone conductas a quien la recibe. De hecho, pareciera que en cuanto más “sana” es una relación se pierde fácilmente el aspecto de la comunicación que está vinculado con la relación. En cambio, las relaciones “enfermas” se caracterizan por una lucha simbólica constante acerca de la naturaleza de la relación, mientras que el aspecto de la

comunicación que se vincula con la información pierde cada vez más su importancia. Para ser más claros, la información transmite los “datos” de la comunicación y la relación transmite el **cómo** deben entenderse estos datos a partir del contexto simbólico en el que dicha comunicación tiene lugar. Existe un refrán popular mexicano, que nos permite asomarnos a la lucha simbólica constante acerca de la naturaleza de las relaciones “enfermas”. Se dice, “*De cuando acá, los patos le tiran a las escopetas*”. Mostrándose así una dialéctica entre los interlocutores.

2.2.3 La puntuación de la secuencia de hechos entre los comunicantes

La tercer propiedad de la comunicación se refiere a la interacción (intercambio de mensajes) entre los individuos. Como señala Watzlawick “quienes participan en la interacción siempre introducen lo que siguiendo a Whorf, ha sido llamado por Bateson y Jackson *la puntuación de la secuencia de hechos*. Estos autores afirman:

Los psicólogos de la escuela “estímulo-respuesta” limitan su atención a secuencias de intercambio tan cortas que es posible calificar un ítem de entrada como “estímulo” y otro como “refuerzo”, al tiempo que lo que el sujeto hace entre estos dos hechos se entiende como “respuesta”. Dentro de la breve secuencia así obtenida, resulta posible hablar de la “psicología” del sujeto. Por el contrario, las secuencias de intercambio que interesan aquí son mucho más largas y, por lo tanto, presentan la característica de que cada ítem en la secuencia es, al mismo tiempo, estímulo respuesta y refuerzo. Un ítem dado de la conducta de A es un estímulo en la medida en que lo sigue un ítem proveniente de B y este último, por otro ítem correspondiente a A. Pero, en la medida en que el ítem de A está ubicado entre dos ítems correspondientes a B, se trata de una respuesta. Del mismo modo, el ítem de A constituye un refuerzo en tanto sigue a un ítem correspondiente a B. Así los intercambios de los que hablamos aquí constituyen una cadena de *vínculos triádricos superpuestos*, cada uno de los cuales resulta comparable a una secuencia estímulo-respuesta- refuerzo.

No se trata aquí de determinar si la puntuación de la secuencia comunicacional es, en general, buena o mala, pues resulta evidente que la puntuación *organiza* los hechos de la conducta y, por ende, resulta vital para las interacciones en marcha. Por ejemplo, a una persona que se comporta de determinada manera dentro de un grupo, la llamamos “líder” y a otra “adepto”, aunque resultaría difícil deducir cuál surge primero o qué sería del uno sin el otro”. Cabe señalar que *la naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes* (Watzlawick, 1991, 56-67).

2.2.4 La comunicación humana verbal y no verbal

El hombre es el único organismo viviente que utiliza estos dos modos de comunicación también llamados técnicamente digital y analógica. Dentro de la comunicación humana es posible referirse a los objetos de dos maneras totalmente distintas. O bien se les asigna un nombre o se les representa mediante una semejanza autoexplicativa llamada

metáfora. Puesto que se utiliza una palabra para *nombrar* algo, resulta obvio que la relación entre el nombre y la cosa nombrada está arbitrariamente establecida. Las palabras son signos construidos que se manejan de acuerdo tanto con la sintaxis lógica del lenguaje que también es un sistema de signos, como con la semántica y los usos concretos (pragmática).

Recordemos que según refiere Lazar: “Charles S. Peirce fue uno de los fundadores de la ciencia general de signos (llamada también semiología), Saussure, el otro fundador, postuló que la lingüística no es más que una parte de la ciencia. La semiología tiene por objeto todo sistema de signos, independientemente de su substancia: imágenes, gestos, sonidos melódicos, objetos, etc. La terminología de Peirce clasifica los signos en índices, íconos y símbolos. El índice es una relación de contigüidad con el objeto al cual remite. El ejemplo es la relación entre el humo y el fuego. El ícono mantiene una relación de semejanza con el objeto: el retrato es un ejemplo. Y el símbolo concierne a la relación establecida entre dos objetos o más, precisamente entre el objeto y una imagen. Esa relación está sometida a condiciones socio-culturales. Por ejemplo: la balanza es el símbolo de la justicia. Todas las culturas utilizan numerosos signos, pero algunas veces los símbolos cambian dependiendo de las culturas. El color negro es el símbolo de duelo en los países occidentales, pero en Asia el color blanco es el que tiene esta misma connotación. A pesar de esas distinciones, que resultan importantes para un análisis lingüístico en comunicación, se trate de un ícono, de un índice o de un símbolo, se habla de signo, que es portador de un mensaje icónico. El uniforme de una escuela significa la pertenencia a un establecimiento escolar, a un grupo particular, al igual que el estilo de hablar o la tonalidad pueden señalar esta pertenencia. Esas expresiones son las diversas posibilidades que permiten a los individuos emitir índices o de expresarse directamente.

Su utilización depende de las convenciones culturales tanto como de la expresión mediante la palabra. Sin embargo, esos medios de expresión son más espontáneos, menos rígidos que la gramática, con sus reglas previamente definidas. La simbolización se ha vuelto muy común en la mayor parte de las sociedades. Es utilizada en todos los aspectos de la vida. Se trata siempre de un proceso colectivo. Es decir que su utilización exige el conocimiento del público. Si bien es cierto que el emisor puede escoger entre numerosos signos que están a su disposición a fin de expresar sus sentimientos o impresiones, no puede inventar uno nuevo.

Los símbolos se manifiestan en un lenguaje de signos, pero el objeto físico al cual se refiere el lenguaje es el que constituye el lenguaje propiamente hablado del símbolo. Ya sea la cruz entre los católicos, la estrella de David entre los judíos, la balanza como símbolo de fuerza y valor, cada vez se encuentra un objeto, una forma material que está asociada a una idea abstracta; por otro lado, la expresión simbólica es compartida: esos objetos son siempre propiedad de una comunidad y son ampliamente conocidos por todos. Ese sentimiento social, esta creencia común es el fundamento esencial del símbolo. Posee igualmente otra característica importante que sería erróneo pasar por alto: su valor comunicante entre quienes no dominan lo suficientemente el lenguaje escrito. Los símbolos, en ese sentido, tienen un importante valor cultural en la sociedad en las que una considerable parte de la población es analfabeta” (Lazar, J., 1995, 79-80).

Watzlawick y otros sugieren por otro lado, que la comunicación no verbal tiene sus raíces en periodos mucho más arcaicos de la evolución y, por lo tanto, encierra una validez mucho más general que el modo verbal relativamente más reciente y mucho más abstracto. El término de comunicación no verbal resulta en ocasiones engañoso, porque a menudo se lo limita a los movimientos corporales. Estos autores opinan que el término debe incluir la postura, los gestos, la expresión facial, la inflexión de la voz, la secuencia, el ritmo y la cadencia de las propias palabras, y cualquier otra manifestación no verbal de que organismo humano es capaz.

Asimismo, si recordamos la segunda propiedad de la comunicación referente a que toda comunicación tiene un aspecto de contenido o (información) y un aspecto relacional, cabe suponer de acuerdo a estos autores que el aspecto relativo al contenido o de información se transmite en forma verbal, mientras que el aspecto relativo a la relación es de naturaleza predominantemente no verbal. Este tipo de comunicación analógica carece de calificadores para indicar cuál de los significados está implícito, y tampoco cuenta con indicadores que permitan establecer una distinción entre pasado, presente o futuro. En cambio, tales calificadores o indicadores sí existen en la comunicación verbal, pero lo que falta en ésta es un vocabulario adecuado para referirse a la relación. El hombre en su naturaleza de combinar estos dos lenguajes y colocado, ya sea como receptor o emisor, debe *traducir* constantemente de uno al otro, y al hacerlo se enfrenta a curiosos dilemas en cuyo extremo se encuentra la comunicación patológica. En la comunicación humana la dificultad inherente a traducir se da en ambos sentidos. No sólo implica una gran pérdida de información cuando se traduce del modo verbal al no verbal, sino que lo opuesto también resulta sumamente difícil.

2.2.5 Toda comunicación humana tiene interacciones de tipo simétrico y complementario

La relación entre individuos o grupos de individuos puede sufrir alteraciones con el tiempo, incluso sin existir ninguna perturbación que proceda del exterior. Esto es el resultado de la tendencia manifiesta que los sistemas de relación muestran evolutivamente hacia el cambio progresivo. Así por ejemplo, no sólo se deben considerar las reacciones de A ante la conducta de B, sino que también se debe examinar la forma en que ello afecta la conducta posterior de B y el efecto que ello tiene sobre A. Esto permite observar una compleja dinámica entre los interlocutores.

Existen dos tipos de cambio progresivo que en la actualidad se les denomina simplemente interacción simétrica y complementaria basadas en la *igualdad* o en la *diferencia*. Se considera una interacción *simétrica* cuando los participantes tienden a igualar especialmente su conducta recíproca. En la interacción *complementaria*, la conducta de uno de los participantes complementa la del otro. De este modo, la interacción simétrica se caracteriza por la igualdad y por la diferencia mínima, mientras que la interacción complementaria está basada en un máximo de diferencia. En cualquiera de los dos casos, es importante destacar el mutuo “enganche” de la relación en la que ambas conductas, diferentes pero interrelacionadas, tienden cada una a favorecer a la otra.

Watzlawick y otros señalan ciertas reservas con respecto a estas propiedades en general. En primer lugar, debe quedar aclarado que tienen carácter tentativo, que han sido definidos de modo bastante informal y que son, por cierto, más preliminares que exhaustivos. Segundo, son heterogéneos entre sí en tanto tienen su origen en observaciones muy variadas de los fenómenos de la comunicación. Su unidad no surge de sus orígenes, sino de su importancia *pragmática*, la cual a su vez depende no tanto de sus rasgos particulares como de su *referencia interpersonal*. Bierdwhistell ha llegado incluso a sugerir que:

“Un individuo no comunica: participa en una comunicación o se convierte en parte de ella. Puede moverse o hacer ruidos... pero no comunica. De manera similar, puede ver, oír, oler, gustar o sentir, pero no comunica. En otras palabras, no origina comunicación sino que participa en ella. Así, la comunicación como sistema no debe entenderse sobre la base de un simple modelo de acción y reacción, por compleja que sea su formulación. Como sistema, debe entenderse a un nivel transaccional”(Watzlawick, 1991, 71).

2.3 La distorsión de los axiomas como patologías de la comunicación

Cada una de las propiedades ya expuestas pueden implicar distorsiones más o menos graves que lleven a patologías extremas como la esquizofrenia. Los efectos pragmáticos de las propiedades de la comunicación pueden observarse cuando se les relaciona con transtornos que pueden desarrollarse en dicha comunicación humana, igualmente se observan las consecuencias generadas por su distorsión. A continuación se describen y contrastan, las patologías que corresponden a estas propiedades.

2.3.1 La imposibilidad de no comunicarse

Hablando en términos de patologías comunicacionales que alteran las propiedades normales de la interacción simbólica en el contexto de la teoría que aquí se examina, esta primera propiedad se relaciona directamente con la esquizofrenia. Los pacientes que padecen este trastorno se comportan como si trataran de *negar* que se comunican y luego encuentran necesario *negar* también que esa negación constituye en sí misma una comunicación. También es posible que el paciente dé la impresión de *querer* comunicarse aunque sin aceptar el compromiso inherente a toda comunicación. El lenguaje que utiliza este individuo enfermo obliga al interlocutor a elegir entre muchos significados posibles que no sólo son distintos, sino que incluso pueden resultar incompatibles entre sí. De este modo, se hace posible negar cualquier aspecto de un mensaje o todos sus aspectos o la misma interacción humana.

La esquizofrenia es una patología extrema a estudiar. En este trabajo se analiza con otras dentro de las consecuencias más amplias que tienen cabida en la interacción humana y los intentos de no comunicarse que pueden existir en cualquier otro contexto en el que se desee *evitar* el compromiso inherente a toda comunicación. Una situación típica de esta última clase se da en el encuentro de dos individuos, uno de los cuales se niega a conversar con el otro, bajo la regla que hay dos cosas que no se pueden hacer: no se puede abandonar físicamente el campo y no puede no comunicarse. En este contexto,

se ven limitadas las pocas reacciones posibles a lo siguiente:

a) “Rechazo” de la comunicación

Con la descortesía o el silencio incómodo se pretende hacerle saber al otro que no se tiene interés de conversar con él, pero de hecho, no se ha evitado una relación.

b) Aceptación de la comunicación

Una vez que se comienza a responder, será cada vez más difícil detener el seguir brindando información al otro.

c) Descalificación de la comunicación

Se presenta cuando un individuo se comunica de tal modo que su propia comunicación o la del otro queden invalidadas. Aparecen entonces fenómenos comunicacionales como los cambios de tema, incongruencias, malos entendidos, autocontradicciones, etc.

d) El síntoma como comunicación

Para la teoría de la comunicación que aquí se expone, un síntoma es concebido como un mensaje no verbal de autojustificación, es decir, un individuo establece su imposibilidad de comunicarse argumentando cualquier incapacidad, se puede fingir sordo o bajo el efecto de una borrachera por dar sólo un ejemplo. Watzlawick y otros señalan “que en estos casos, el mensaje es: A mi no me molestaría hablarle, pero algo más fuerte que yo, de lo cual no puede culpárseme, me lo impide”. La técnica de recurrir a la fuerza de motivos que están más allá del propio control, sigue ofreciendo una falla: A sabe que está engañando al otro. Pero la “treta” comunicacional se vuelve perfecta cuando una persona logra convencerse a sí misma de que se encuentra a merced de fuerzas que están más allá de su control y se libera así de la censura por parte de los “otros significativos” y de los remordimientos de su propia conciencia” (Watzlawick, 1991, 78).

2.3.2 Distorsiones en los niveles de contenido y relación de la comunicación

Como ya se señaló, la comunicación implica un compromiso simbólico porque además de transmitir información impone conductas. Consideremos a continuación las posibles variedades extremas de ambos niveles. En primer y en el mejor de los casos, ambos participantes concuerdan tanto con el contenido de sus comunicaciones, como en la definición de su relación. En el otro extremo, se encuentra la situación en la que ambos participantes están en desacuerdo con respecto al nivel del contenido y de relación.

Existen también las siguientes variaciones en ambos niveles.

a) Desacuerdo de los participantes en el nivel de contenido. Su relación no se perturba.

- b) Situación inversa a la anterior. Existe acuerdo a nivel de contenido, pero no en el de relación. Aquí son clásicas las crisis de pareja después de haber superado fuertes dificultades que los obligaba a realizar un esfuerzo conjunto.
- c) Confusión entre los dos niveles. Los participantes intentan resolver un problema relacional en el nivel de contenido que no existe o viceversa.
- d) Por último, y de gran importancia clínica, están todas aquellas situaciones en las que una persona se ve obligada a dudar de sus propias percepciones en el nivel de contenido, a fin de no poner en riesgo una relación vital con otra persona.

Ahora bien, después de considerar las variaciones posibles del desacuerdo entre participantes, tomando como referencia el nivel de información de la comunicación corresponde aquí estudiar el hecho del desacuerdo a nivel relacional.

Como ya se vio, es en este aspecto relacional que las personas no comunican nada acerca de hechos externos a su relación, sino que anteponen definiciones de esa relación, que los implica a sí mismos autodefiniéndolos. Cualquiera que sea el qué y el cómo de su comunicación a nivel de contenido, un participante se autodefine ante el otro a nivel relacional. En una interacción humana el prototipo para uno de los participantes será: “así es como me veo”, dejando que el otro le responda de tres maneras diferentes.

a) Confirmación

Cuando A dice: “Así es como me veo”, B acepta y por lo tanto confirma la definición que A propone de sí mismo. Como enfatiza Watzlawick, esta confirmación por parte de B de la visión que A tiene de sí mismo es probablemente el factor que más pesa en el desarrollo y la estabilidad mentales de los que se ha podido detectar hasta el presente a partir de los estudios sobre comunicación. Por sorprendente que perezca, sin este efecto autoconfirmador la comunicación humana no se habría desarrollado más allá de los muy estrechos límites de los intercambios indispensables para la protección y la supervivencia: no habría motivos para comunicarse por la comunicación misma. Sin embargo, la experiencia cotidiana demuestra que gran parte de nuestras comunicaciones tienden precisamente a este propósito.

La vasta gama de emociones que los individuos experimentan los unos con respecto de los otros (desde el amor hasta el odio) probablemente no existiría, y viviríamos en un mundo vacío de todo lo que no fueran actividades más utilitarias, un mundo carente de belleza, poesía, juego y humor. Parecería que, completamente aparte del mero intercambio de información, el hombre *tiene* que comunicarse con los otros a los fines de su autopercepción y percatación: es el reconocimiento recíproco. La verificación experimental de este supuesto intersubjetivo se hace cada vez más convincente a partir de las investigaciones sobre la privación sensorial, que demuestran que el hombre es incapaz de mantener su estabilidad emocional durante períodos prolongados en que sólo se comunica consigo mismo. Como sostenía el filósofo Martin Buber:

“En la sociedad humana, en todos sus niveles, las personas se confirman unas a otras de modo práctico, en mayor o menor medida, en sus cualidades y capacidades personales, y una sociedad puede considerarse humana en la medida en que sus miembros se confirman entre sí...”

La base de la vida del hombre con el hombre es doble, y es una sola: el deseo de todo hombre de ser confirmado por los hombres como lo que es, e incluso como lo que puede llegar a ser y la capacidad innata del hombre para confirmar a sus semejantes de esta manera. El hecho de que tal capacidad esté tan inconmesurablemente descuidada constituye la verdadera debilidad y cuestionabilidad de la raza humana: la humanidad real sólo existe cuando esa capacidad se desarrolla” (Watzlawick, 1991,86).

b) Rechazo

B rechaza la definición que A propone de sí mismo. Sin embargo, el rechazo reconoce por lo menos de manera limitada lo que se rechaza y, *consecuentemente no niega necesariamente la realidad de la autoafirmación que A tiene de sí mismo*. De hecho, ciertas formas de rechazo pueden incluso ser constructivas.

c) Desconfirmación

Mientras que en el rechazo el mensaje de B equivale a: “A estás equivocado”. La desconfirmación afirma: “A tu no existes”.

2.3.3 Distorsión en la puntuación de la secuencia de hechos

Recordemos que la interacción es un intercambio de mensajes entre los comunicantes que constituye una cadena de vínculos secuenciales. Quienes participan en una secuencia prolongada de intercambios la puntúan de modo que uno de ellos o el otro tiene iniciativa, predominio, dependencia. Lo importante aquí no es destacar quién inicia la secuencia para imponer ciertas conductas en el otro, sino que la falta de acuerdo con respecto a la manera diferente de puntuar la secuencia de hechos es la causa de incontables conflictos en las relaciones humanas.

Las discrepancias en cuanto a la puntuación tienen lugar en todos aquellos casos en que por lo menos uno de los comunicantes no cuenta con la misma cantidad de información que el otro, pero no lo sabe. Un ejemplo simple es el siguiente: J escribe una carta de felicitación a I cada año en la fecha de su cumpleaños. En esta ocasión J escribe, pero la carta no llega a su destino. I concluye que J no va a escribir más y da por terminada la relación. J se siente ofendido por la falta de contestación y decide no volver a escribirle a I. Hasta que J e I se decidan a investigar qué sucedió con sus comunicaciones, su disgusto puede durar eternamente. J e I suponen no sólo que el otro cuenta con la misma información, sino que el otro también debe tener de dicha información idénticas conclusiones cuando ambos carecen del conocimiento del hecho exterior fortuito que interfirió la congruencia de la puntuación.

Existe la firme convicción establecida que en la raíz de estos conflictos de puntuación, sólo hay una realidad (ambos dicen: la mía), el mundo es tal y como yo lo veo, y cualquier visión que difiera de la mía tiene que deberse a la irracionalidad del otro. De esta manera, llegan a constituirse círculos viciosos que no se pueden romper. En estos casos de puntuación discrepante suele observarse un conflicto acerca de cuál es la causa y cuál el efecto que dieron origen a la discrepancia, cuando ambos conceptos son inaplicables se muestra que una interacción no es unidireccional sino circular y recíproca.

Desde este punto de vista, un individuo puede mostrar una conducta interpersonal redundante y ejercer un efecto complementario sobre los demás, forzándolos a asumir ciertas actitudes específicas. Lo que convierte en un problema de puntuación la secuencia de hechos es que el individuo considera que él sólo está reaccionando ante las actitudes del otro y no es capaz de ver su participación provocadora y de interrupción de la comunicación.

2.3.4 Distorsión en la “traducción” entre comunicación digital y analógica

Como ya fue señalado, el material para descifrar el mensaje analógico carece de muchos elementos que forman parte de la morfología y la sintaxis que conforman el lenguaje digital. Así, al traducir mensajes analógicos al lenguaje digital, se presta a interpretaciones muy distintas y a menudo incompatibles. Por esta razón a un individuo le resulta difícil verbalizar sus propias comunicaciones de índole analógicas. Si surge una controversia interpersonal en cuanto al significado de una comunicación analógica particular, es probable que cualquiera de los dos participantes introduzca una traducción al modo verbal que concuerde con su imagen que tiene acerca de la naturaleza de la relación. Por ejemplo, ante el chillido de su bebé (emisor), la madre (receptor) interpreta que tiene que consolarlo, dormirlo o darle de comer. Debemos recordar que todos los mensajes analógicos invocan significados a nivel relacional y que por ende, constituyen propuestas acerca de las reglas que se mantendrán en la relación. Bateson sugiere “mediante mi conducta puedo mencionar o proponer amor, odio, pelea, etc., pero es el otro el que atribuye futuros valores de verdad positivos o negativos a mi propuesta. Evidentemente, ésta es la fuente de innumerables conflictos relacionales” (Watzlawick, 1991, 99).

Sabemos que al traducir material analógico al digital, se deben introducir las funciones lógicas de verdad que no existen en el modo analógico. Esta ausencia de funciones se vuelve particularmente notable en el caso de la *negación*, ya que falta el equivalente al “no” digital. Es decir, mientras resulta sencillo transmitir analógicamente: “Te ahorcaré”, difícil es transmitir: “No te ahorcaré”.

2.3.5 Distorsión en las interacciones de tipo simétrico y complementario

La simetría y la complementariedad no son en sí mismos conceptos “buenos” o “malos”, simplemente son dos categorías básicas con las que se pueden dividir todos los intercambios comunicacionales.

En las relaciones sanas la simetría y la complementariedad cumplen una función importante y, ambas deben estar presentes alternando o actuando en distintas áreas de la vida. Es necesario que los dos participantes se relacionen simétricamente en algunas áreas de la vida, y de manera complementaria en otras: ello significa que cada patrón de acción comunicativa estabiliza al otro toda vez que se produce una escapada en uno de ellos.

Como se ha mencionado ya, en una relación simétrica existirá siempre el peligro de la competencia, la tendencia hacia la igualdad caracteriza a la interacción simétrica, el ser un poquito “más igual” que los otros parece ser más tranquilizador. En una relación simétrica sana, cada participante puede aceptar la “mismidad” del otro, esto conlleva al respeto mutuo y a la confianza, e implica una confirmación recíproca del ser. Cuando una relación simétrica se derrumba, se observa comúnmente más bien el rechazo que la desconfirmación del ser del otro.

Por otro lado, en las distorsiones de las relaciones interpersonales complementarias en cambio, lo común es la desconfirmación antes que el rechazo del ser del otro, aunque también en las relaciones complementarias puede darse la misma confirmación recíproca, sana y positiva.

Desde el punto de vista psicoterapéutico, las desconfirmaciones del ser son más importantes que las peleas más o menos abiertas sostenidas en las relaciones simétricas. Cabe destacar, que es inherente a la naturaleza de las relaciones complementarias el que una definición del ser sólo pueda mantenerse si el otro participante desempeña el rol específico complementario de un ser frente a otro ser.

CAPÍTULO III. LA COMUNICACIÓN HUMANA COMO PROCESO ESENCIAL EN LAS PSICOTERAPIAS

3.1 Paradigmas psicológicos para el análisis de la comunicación

Numerosos problemas relativos a la comunicación sitúan a la psicología como centro de diversas investigaciones. Esto se debe a que la comunicación es una actividad psíquica fundamental. Y es que se trata de una situación que todos vivimos cotidianamente en las diferentes formas anímicas que existen de relación cara a cara: trátase de un intercambio amigable, fraternal, amoroso, o de diálogos con el jefe, el maestro, el médico, con el psicoterapeuta, o de conferencias, discusiones, entrevistas, presentaciones etc. En estas interacciones sabemos que la subjetividad de los hombres que la realizan imprimen en ellas el sentido, el valor, la apreciación y la evaluación necesaria de acuerdo a un determinado contexto, así ocurre con las interacciones psíquicas.

De esta manera, corresponde aquí destacar un aspecto del lenguaje que utilizan los hombres como un sistema de comunicación de índole psicoterapéutico. La comunicación en general es el elemento esencial en la psicoterapia. Supone el intercambio psíquico entre dos o más individuos. La comprensión de uno de ellos por el otro, con la correspondiente comprensión de sí mismo y el descubrimiento y eliminación de obstáculos que se oponen al desarrollo vital e integral de la personalidad de el o los hombres que participan en la experiencia nueva de una relación de reconocimiento íntimo que constituye un proceso psicoterapéutico.

A continuación y de manera muy breve serán mencionados solamente los cuatro grandes sistemas de referencia para el análisis de la comunicación íntima con los que cuenta la psicología y el abordaje psicoterapéutico en la actualidad (Mucchielli, A., 1998, 17-67).

a) El paradigma estructural-expresivo

La personalidad en sí y hacia otros en cuanto organización interna de la psique de quien se expresa es el objeto último de estudio. Este paradigma fundamenta que todos los fenómenos de superficie (el comportamiento y las expresiones verbales de los individuos), encuentran su organización profunda en una "estructura" subyacente que puede llegar a manifestarse.

La organización interna (productos de su psique) interviene poderosamente dotando de forma a las expresiones del individuo, éstas llevan la huella de sus deseos, motivaciones y necesidades. Existen diversas teorías que intentan definir el funcionamiento concreto de la estructura interna de la psique, entre ellas destacan el modelo psicoanalítico de los modelos motivacionales y el modelo lógico-estructural. En la teoría freudiana que pertenece al modelo psicoanalítico existe un aparato psíquico que se manifiesta inconscientemente con una realidad biológica en calidad de depósito de pulsiones, éstas, en las teorías motivacionales, también son realidades inscritas en algún lugar de la psique; en el modelo lógico-estructural, la organización de la estructura está menos clara, pues el sistema lógico que guía el comportamiento y las expresiones es algo "postulado teóricamente".

El quehacer del psicólogo experto en este paradigma, es elaborar una construcción intelectual que lo ayude a comprender a su cliente para dirigirse a él *entrando en su lógica*. Es en este enfoque también, que el experto considera de suma importancia analizar la comunicación patológica que el cliente le presenta muy tematizada por motivaciones profundas y por creencias psicológicas rígidas y comprometedoras, que han permanecido por largo tiempo inscritas en su psique.

b) El paradigma formal-transaccional

El análisis transaccional (AT) de los años cincuenta es la teoría que constituye la base del paradigma formal-transaccional el cual ya no se concentra en el contenido de las comunicaciones, sino en su "forma", es decir que la mirada se dirige ahora en algo exterior. El AT se funda en que las comunicaciones limitadas por los individuos implican tres *niveles de realidad*, apoyados en tres diferentes tipos de *actitudes corporales y de mensajes paraverbales*. En el primer nivel se encuentran las actitudes y paralenguajes que toman formas tradicionales como consejos morales que acompañan a las instrucciones morales que los padres les pueden dar a sus hijos.

En el segundo nivel se encuentran actitudes y paralenguajes originados por el control de los sentimientos que en este caso, acompañan comunicaciones racionales, tal y como las podría formular un adulto maduro.

En el tercer nivel, las actitudes de paralenguajes permiten la manifestación de los sentimientos (rabia, placer, amor, miedo, alegría...) que acompañan las expresiones espontáneas de un niño que no ha aprendido a controlarlas. Así cada emisor y receptor humano posee, tres estados de emisión o de receptividad: un estado racional, otro afectivo y otro normativo o moral. El AT traduce todo esto en imágenes explicando que cada individuo puede hablar o escuchar su parte de adulto, de niño o de padre.

En el AT se puede apreciar fácilmente su influencia psicoanalítica. Para identificar las patologías de la comunicación en el AT se tendrían que analizar de acuerdo a estos niveles y actitudes los modos constantes de actuar con otros de un individuo, debido a que es prisionero del mismo tipo de encadenamiento en sus comunicaciones. En este paradigma el quehacer del psicólogo es identificar los esquemas de interacción repetitivos. Esta naturaleza redundante en el actuar del individuo y sus expresiones procede de su propia historia y del aprendizaje social obtenido para relacionarse.

c) El paradigma de relación-sistémico

Este modelo se funda en la idea de que son las relaciones recíprocas entre individuos las que constituyen el fenómeno fundamental que hay que estudiar. G. H. Mead (1934) es considerado el primero en demostrar que el Ego existe sólo en las interacciones sociales y que incluso el proceso del pensamiento es de naturaleza interaccionista, ya que se tiende a adoptar el punto de vista del otro sobre sí mismo. Laing, también sostiene que el ser no existe más que en función de las relaciones que mantiene con los otros, enfatiza que la relación que existe entre los diferentes seres constituye la esencia del ser, de todos los seres.

Este enfoque interaccionista consiste en conocer las determinadas formas típicas de relación psíquica para poderlas identificar. Estas diferentes interacciones: digital o analógica, simétrica o complementaria, de confirmación o de desconfirmación que ya fueron examinadas con mayor detalle en el capítulo anterior.

Desde esta óptica, los grupos, las familias, las instituciones, constituyen conjuntos que han determinado reglas rígidas de reconocimiento, a las que sus miembros están muy ligados y hacen todo lo posible para perpetuarlas.

No poder captar la complejidad de las relaciones entre un hecho y el marco en el que se inserta, entre un organismo y su medio, hace que el observador atribuya a su objeto buscado propiedades que a la mejor no posee. Es por esta razón que para que el psicólogo pueda determinar un sistema de interacción psíquico, deberá reconstruir la situación de manera global, así como las acciones que los actores realizaron en dicha situación, incluyendo la búsqueda de reglas redundantes de los intercambios, así como los elementos históricos de la misma.

Por último, hablando en términos de patología de la comunicación, este paradigma otorga existencia a todos aquellos trastornos que se sitúan dentro del sistema de interacciones íntimas por cuyas características específicas los definan como tal. Dentro de éstas por ejemplo, se encuentra el intercambio que no evoluciona con el paso del tiempo sino que, muy por el contrario, los actores actúan siempre de forma idéntica dentro del sistema.

d) El paradigma fenomenológico y praxeológico

En este paradigma el objeto de la comunicación es explicar los significados psíquicos expresados por el individuo. Estos significados traducen diferentes visiones del mundo que, en las interacciones entre "personas normales", se elaboran a través de una construcción colectiva, a partir de una base común compartida.

Por el contrario, en el enfermo mental las interacciones perdieron el sentido compartido debido a que se ha encerrado en su mundo privado y personal, que le proporciona definiciones privadas y predeterminadas de las situaciones y de las relaciones en las que no se pueden negociar las normas del intercambio recíproco.

En este enfoque se entiende según Binswanger (1947) que el clínico ha de esforzarse en entender concretamente el modo de ser de su paciente, de su experiencia vivida y del proyecto insertado en su historia. El objetivo de este tratamiento es, que el paciente vuelva a vivir en comunicación con el terapeuta, las etapas sucesivas de dicha experiencia vital frustrada, con lo que se realiza una *reinterpretación* de su estar en el mundo de forma liberadora.

Este enfoque remite a métodos de análisis delicados y, poco habituales: el análisis fenomenológico-existencial, el análisis de la comprensión y los análisis etnometodológicos (Mucchielli, A., 1998, 17-67).

3.2 El encuentro psicoterapéutico

Como ya fue mencionado (2.2.4), la comunicación posee dos dimensiones fundamentales: la digital, expresada mediante la palabra, y la analógica, que se expresa mediante el paralenguaje que es todo aquello que se hace sin que intervenga la palabra y que llamamos conducta. Ahora vamos a ver que aquellas conductas manifiestas en una relación son comportamientos que implican identificaciones normativas que los participantes se ven invitados a mantener. Recordemos que las teorías contemporáneas ponen de relieve que la comunicación entendida como el decir, pero también el hacer convertido en conducta es una actividad conjunta de construcción de una perspectiva común de identidad, relación y confianza. De este modo, el conjunto de comunicaciones que podemos mantener con otros individuos contribuye fundamentalmente a formar nuestra identidad, tanto si los intercambios simbólicos se sitúan a nivel de relación subjetiva como si presentan un contenido informativo. Por ejemplo, un hombre no puede ser terapeuta si no tiene un paciente que le confiera dicha identidad. Toda identidad requiere la existencia del otro: de ese otro que permite que se actualice la identidad de uno mismo al relacionarnos con él. En el encuentro psicoterapéutico como proceso comunicativo, es decir, como "actividad conjunta de construcción de identidad", la personalidad y formación del especialista son dos elementos que están presentes en el desempeño de su trabajo clínico. Se suman a esta relación, la personalidad y formación del paciente además del *problema sintomático* que lo aflige y que no ha sido capaz de solucionar por sí mismo. Por ejemplo, cuando a un individuo se le confirma o rechaza cotidiana y reiteradamente, es posible generar en él conflictos de personalidad cuyo impacto sea positivo o negativo. Generalmente, cuando el impacto es negativo la persona termina acudiendo a un especialista clínico para encontrar una alternativa de solución. Desde este punto de vista, en el primer encuentro psicoterapéutico participan principalmente cinco elementos básicos: ambas personalidades, ambas formaciones y un conflicto no resuelto por el paciente.

3.3 Psicoterapias internalistas y relacionales

Considerados brevemente los cuatro grandes sistemas de referencia actuales para el análisis de la comunicación con los que cuenta la psicología y el abordaje psicoterapéutico: el paradigma estructural-expresivo, formal-transaccional, de relación-sistémico y fenomenológico, y si los agrupamos de dos en dos, observamos que los primeros hacen referencia a los procesos intrapsíquicos, mientras que los últimos pertenecen a una psicología de las relaciones. Actualmente, continúa el gran debate diferencial entre los defensores de ambas concepciones. Zazzo, por ejemplo, afirma que el objeto de la psicología es el individuo en su génesis, funcionamiento y su singularidad. Es cierto que todo individuo no existe más que por el otro y los otros, pero perderlo de vista en su interioridad, reabsorberlo en sus relaciones y su entorno, sería como confundir al ser con sus condiciones de existencia.

En el extremo opuesto de este enfoque, Watzlawick sostiene que el análisis psicológico

no necesita ningún tipo de hipótesis sobre el interior de la psique ni su formación histórica, sino que basta con estudiar la naturaleza de las comunicaciones en las que se sitúa el individuo en cuestión. No contentarse con este tipo de observación y querer inferir los “procesos psíquicos” conduce invariablemente a inventar propiedades cuya realidad es absolutamente inverificable. De esta manera se constata que los dos primeros paradigmas pertenecen a una concepción “representacionista”, mientras que para los dos últimos modelos su concepción es “comunicativa”.

Para los dos primeros paradigmas la comunicación es considerada como una cuestión de adquisición y de transmisión de información. Los estados mentales dirigen las expresiones, y el contenido comunicativo es analizado con el objeto de remontarse hasta las representaciones y los estados internos del yo. Una “buena comunicación” entonces sería aquella que le permite al individuo regresar hasta las representaciones internas de otro individuo.

Para los interesados en los dos últimos paradigmas en cambio, la comunicación no es sólo un hecho de transmisión, sino también un hecho de participación en la continua y emergente elaboración de un mundo de relaciones significativas que también forma parte de la definición de cada identidad y del mundo común de referencia. La comunicación consiste en modelar mutuamente un mundo en común. La expresividad en todas sus manifestaciones: lenguaje, comportamiento, interacciones... forma parte de una “realidad” siempre emergente y ligada al intercambio, todo lo que se dice y se hace “construye” alguna cosa dentro de la red de intercambios. El uso fundamental de la comunicación reside en la construcción de un mundo intersubjetivo que sirva de sustento a la intercomprensión.

El conflicto de paradigmas en la psicoterapia nos lleva a señalar que utilizar ciertos parámetros conceptuales nos remite a una visión determinada de las cosas. De esta manera, a pesar de que un especialista de un paradigma utilice las mismas palabras que otro especialista situado en otro paradigma, se plantea el problema de falta de comprensión dado que las palabras no tienen el mismo sentido en mundos conceptuales diferentes. Sin embargo, como Kuhn sostiene, “la única posibilidad para que exista comprensión entre los interlocutores es reconocerse como miembros de grupos lingüísticos distintos y convertirse por tanto, en traductores que favorecen vínculos significativos. Así deberá ocurrir más intensamente en el diálogo de paradigmas en psicoterapia”(Mucchielli, A., 1998, pp. 69-72).

Nuestra opción metodológica trata de considerar preferencialmente los contenidos básicos y el formato conceptual de los que aquí fueron llamados los dos últimos paradigmas relacional y fenomenológico por brindar una perspectiva más amplia.

3.3.1 El encuentro psicoterapéutico de tipo internalista

El encuentro entre terapeuta y paciente plantea varios interrogantes importantes. Definir el tipo de relación mutua es la cuestión más inmediata.

Desde el punto de vista de las psicoterapias internalistas, el encuentro es una ocasión en

la cual una persona, el paciente, consulta a otra, el terapeuta, para obtener beneficios de la experiencia, preparación y esfuerzos de éste. Hablamos entonces de una relación que por definición no es un encuentro entre iguales, sino más bien entre un experto y su cliente o cliente en potencia. Sullivan llama a esta relación de experto-cliente. Emplea el término experto, pero el sinónimo corriente de esta palabra es *autoridad*. Estos términos se intercambian con facilidad provocando muchas discusiones, porque no hay acuerdo en si es realmente beneficioso para el paciente enfrentarse con una autoridad en este momento de consulta inicial.

Estas discusiones tienen varios aspectos. Por ejemplo uno de menor importancia es aquel que gira en torno del hecho que dos adjetivos estén sujetos a una fonética similar, pero conceptualmente son diferentes, y se asocian de ordinario con el término "autoridad": son autoritario y autoritativo. Fromm diferencia conceptualmente autoritativo de autoritario al hablar de lo que él denomina la "autoridad racional", y la "autoridad irracional". La primera la define "como una autoridad ejercida por un individuo con conocimiento superior en un terreno dado y con la finalidad expresa de reducir la desigualdad entre él y otra persona que inicialmente carece de tal conocimiento, capacidad o habilidad. Es esencialmente la relación ideal entre padre e hijo y entre maestro y alumno. Un tanto análoga, aunque no idéntica, es la relación entre médico y paciente, no en términos de conocimiento, sino en términos de bienestar físico".

Fromm define "la autoridad irracional como una autoridad ejercida por la finalidad explícita, o al menos implícita, de perpetuar un estado de desigualdad entre la autoridad y el subordinado. Su modelo fundamental es la relación entre señor y esclavo". La diferenciación definitiva que sugiere Fromm, yace en el intento con que se ejerce esa autoridad. Insiste en que dicha diferencia de propósito se produce por diferencias de autovaloración. Específicamente, cree que la autoridad racional se origina de una sensación personal de fuerza y la autoridad irracional de una sensación de debilidad.

La autoridad racional tiene su fuente en la competencia. La persona cuya autoridad es respetada ejerce competentemente su función en la tarea que le confían aquellos que se la confieren. No necesita intimidarlos ni espolear su admiración por medio de cualidades mágicas. En tanto que ayuda competentemente en vez de ser explotadora, su autoridad se basa en fundamentos racionales y no quiere terrores irracionales. La autoridad racional no solamente permite, sino que requiere, constantes escrutinios y críticas por parte de los individuos a ella sujetos: es siempre de carácter temporal, y depende su aceptación de su funcionamiento.

La fuente de la autoridad irracional, por otra parte, es siempre el poder sobre la gente. Este poder puede ser físico o mental, puede ser real o solamente relativo en relación con la angustia y la impotencia de la persona sometida a esta autoridad. El poder por una parte y el temor por la otra, son siempre los cimientos sobre los cuales se erige la autoridad irracional. La crítica a la autoridad no es sólo algo no solicitado sino prohibido. La autoridad racional se basa en la equidad de ambos: de la autoridad y del sujeto, los cuales difieren únicamente con respecto al grado de saber o de destreza. La autoridad irracional se basa por su misma naturaleza en la desigualdad, implicando

diferencias de valores (Singer, E., 1985, p. 123).

La relación ideal entre experto y cliente, tal como la ve Sullivan, es evidente que se refiere a la autoridad racional del terapeuta. En este enfoque de índole internalista, el experto o consejero capta, acepta y aclara los sentimientos negativos expresados por la persona, y debe estar preparado para responder, no al contenido intelectual de lo que el paciente está diciendo, sino a los sentimientos que hay bajo ese contenido. A veces estos sentimientos son ambivalentes, hostiles o de inadecuación. Sin embargo, sean lo que sean, el consejero se esfuerza, mediante lo que dice y lo que hace, por crear una atmósfera en la cual el cliente puede llegar a reconocer que tiene esos sentimientos negativos, y que puede aceptarlos como parte de sí mismo, en lugar de proyectarlos sobre otros o de ocultarlos. Aquí, la habilidad del terapeuta reside en el reflejo acertado de los sentimientos del cliente, después de que éste haya aceptado la responsabilidad de expresarlos. Asumir la responsabilidad de la expresión, y el estímulo por parte del terapeuta, de tal actitud, contribuyen al progreso y desarrollo de la madurez. La finalidad de la relación psicoterapéutica es ayudar al paciente a convertirse en el agente mejorador para sanarse a sí mismo.

Lo sepa o no, el terapeuta, a través de su conducta se define y redefine ante el paciente bien sea por actos consumados u omitidos. Lo que despierta la atención del terapeuta y lo que parece interesarle menos, las preguntas que hace y las preguntas que no hace, todo esto son únicamente algunas de las indicaciones que comunicadas contribuyen a la definición del terapeuta ante los ojos del paciente. Asimismo, en sus reacciones a la conducta autorreveladora del terapeuta, el paciente se revela a sí mismo, definiendo y describiendo, mediante acciones comunicacionales, su personalidad y las premisas según las cuales vive. Desde este comienzo, las afirmaciones y reacciones del paciente a las respuestas del terapeuta tienen un valor diagnóstico. Así, se inicia desde los primeros momentos del encuentro entre paciente y terapeuta la terapia.

Con gran frecuencia el paciente hará referencia a las razones que ha tenido para consultar a un terapeuta, le expondrá lo que le parece mal respecto a sí mismo y a su vida, así como las experiencias que lo han llevado a pedir ayuda. Lo mismo que las quejas que ofrece el paciente definen, cuando menos una parte, su sistema de valores, las respuestas del terapeuta definen también en gran parte su propia orientación.

El psicoanálisis como enfoque internalista por excelencia se sustenta en un conjunto de conceptos teóricos para su práctica psicoterapéutica. A continuación serán esbozados brevemente algunos conceptos que hacen comprensible el desarrollo clínico de este ejercicio.

El concepto de las limitaciones

Recordemos que los terapeutas tienen necesidades definidas racionales, y la expresión de tales sistemas de necesidades definen su personalidad. Desde los primeros momentos del intercambio terapéutico esas autodefiniciones se comunican por sí mismas a los pacientes. En ese inevitable proceso de autodefinición, el terapeuta establece límites, delinea su perfil personal, al que el paciente debe ajustarse. Existen límites establecidos

y diferentes métodos que difieren en cuanto a que si son aplicados a un adulto o a un infante por ejemplo. Sin embargo, conceptualmente y en sus consecuencias racionales y generales, el proceso de fijar límites es análogo en ambos casos, aun cuando varíen las técnicas que los fijan, son idénticos a los que se han impuesto al tratar con niños. El terapeuta no permitirá que ni un niño ni un adulto lo lesionen por ejemplo.

Uno de los aspectos benéficos de la fijación de límites es que el paciente encuentra alivio al saber que está tratando con una persona real, que no tolerará actos extraños, ya que el terapeuta, al definir su realidad fijando límites, establece simultáneamente la realidad de su paciente. Singer se refiere al alivio que se obtiene de semejante fijación de las fronteras de la realidad, describiendo acertadamente la situación experimentada por un muchacho de nueve años que “estando en la playa, observaba las olas atentamente. Un amigo adulto de la familia se sentó a su lado y, tras de observar la intensa concentración del niño, inquirió por qué lo hacía. El muchacho replicó que observaba la forma en que las olas avanzaban y retrocedían. Al poco rato, añadió, algo extraño se le había ocurrido. Se había concentrado queriendo que las olas fueran y vinieran con un ritmo inverso, pero por mucho que se concentrara, no podía alterarlo y dijo que esto era bueno para él y que, en cierto modo, hacía que se sintiese a gusto. Por último añadió que era tranquilizador para él que las olas se movieran independientemente de sus deseos, pues entonces podía tener la seguridad de que las cosas eran reales. Era evidente que quería decir que entonces podía estar seguro de ser real él también. Fueran las que fueran las causas de esas dudas respecto a su propia realidad, había encontrado cierto sentido de realidad tranquilizadora en la “integridad” de la resaca” (Singer, E., 1985, p. 149).

Otra imposición de los límites que únicamente se deja planteada es la que se refiere a las relaciones entre paciente y terapeuta fuera del ambiente terapéutico.

El concepto de resistencia en el paciente

Los psicoterapeutas observan con auténtico interés la tendencia de muchos pacientes a rechazar con frecuencia y de un modo enérgico las interpretaciones hechas por el clínico. Pese a su manifiesto conflicto por el que ostensiblemente buscan ayuda, llevan a cabo diversas maniobras para sabotear los esfuerzos del terapeuta por beneficiarlos, a pesar de haber acudido a éste voluntariamente y no obstante la considerable cantidad de dinero y tiempo que gastan en su búsqueda del bienestar emocional. Existen oportunidades indecibles para sabotear el proceso, y los pacientes pueden usar una diversidad de métodos conscientes o inconscientes para lograrlo. La refinada ocultación del material importante y los esfuerzos concomitantes por la elaboración de trivialidades; la reducción del tiempo disponible para al colaboración con el terapeuta, por llegar tarde o por olvidarse completamente de las citas; la incapacidad de recordar, las omisiones selectivas o la censura consciente con respecto al material de fantasía, sueños y hasta acontecimientos recientes, son maneras de entorpecer de un modo asombroso el proceso terapéutico. La súbita aparición de síntomas que rápidamente desaparecen, a los que siguen otros nuevos, da muchas veces la impresión de que el paciente está ansioso de gastar su tiempo en discusiones accidentales y en problemas

transitorios, con el fin de reducir el tiempo disponible para la exploración de los rasgos de carácter, las actitudes y acontecimientos significativos que pueden ayudar a arrojar luz sobre la constitución de su personalidad. No obstante estas resistencias que aparentan ser conductas evasivas, tras de una cuidadosa investigación revelan aspectos o problemas significativos del paciente que deberán ser explorados para conocer el por qué el analizado los utiliza.

El análisis de la resistencia refiere Singer "es el intento del terapeuta de ayudar al paciente a abandonar la desesperación por *ninguna* elección y aceptar en cambio la desesperación por todas las elecciones, de modo que pueda finalmente reconocer que ha efectuado elecciones y que, al hacerlo, se ha afirmado a sí mismo. El terapeuta, al proseguir el análisis de la resistencia, afirma su convicción de que los seres humanos pueden vivir productivamente con el conocimiento de que la responsabilidad última para la autodefinition, inevitablemente reside dentro de la persona y no fuera de ella, y que la vida con este conocimiento desesperado es soportable" (Singer, E. 1985, p. 227).

Hasta aquí, reconocemos que los conceptos de limitación y resistencia brevemente mencionados forman parte del amplio cuerpo teórico psicoanalítico. Sin embargo, aunque las partes son siempre importantes *no son el todo*, es por esto que la práctica terapéutica de tipo internalista deberá de completarse con los conceptos de memoria, recuerdo, asociación libre, la interpretación, la transferencia, la contratransferencia, el insight, el inconsciente, el consciente y el concepto de represión entre otros.

3.3.2 El encuentro psicoterapéutico de tipo relacional

A diferencia de estudiar la psique como lo llevan a cabo las psicoterapias internalistas como el psicoanálisis, las psicoterapias de tipo relacional tienen por objeto el estudio de la *interacción*. De ahí que este modelo se funde en la idea de que las relaciones entre individuos constituyen el fenómeno psicológico fundamental de investigación.

Dentro de la gama de enfoques relacionales existentes, uno de los más atractivos y fecundos de terapia aparecido en los últimos años es la *terapia familiar sistémica*, es decir, la perspectiva que orienta a tratar las pautas que conectan la conducta-problema de una persona, con la conducta de otras. En este desplazamiento del foco, de la conducta individual a las pautas sociales de organización, generó dos puntos de vista entre la diversidad de profesionales. Para unos este desplazamiento fue recibido con pleno entusiasmo, para los otros desdichadamente su entusiasmo se acompañó muy a menudo de perplejidad frente a la panoplia de técnicas, prácticas y explicaciones teóricas que se ofrecen. Aquí lo ideal sería que el profesional dispusiera de un mapa que le permitiera el acceso directo a las diversas orientaciones de terapia familiar sistémica. Sin embargo, se ha descubierto que no obstante las diferencias, todas esas terapias se habían edificado sobre la misma premisa básica: síntomas y problemas fueron tratados como partes de una pauta de organización sistémica más *abarcadora*. Pero cada terapia construye por su camino singular una visión propia sobre qué es una pauta sistémica de organización.

En estas pautas participa a veces el sistema íntegro de la familia nuclear (padre-madre-e hijos), pero puede ocurrir que la pauta se extienda a varias generaciones; por otra parte,

existen tratamientos en los que se demuestra que la pauta organizadora de la conducta problema no necesita que se incluya el sistema familiar. Un adolescente de grado de secundaria que desafía al profesor podría ser un ejemplo de esta última pauta.

Al igual que fue destacado minimamente el enfoque psicoanalítico como orientación internalista por excelencia, asimismo, dentro del amplio abanico de las psicoterapias de tipo relacional-sistémico se pone de relieve una de las escuelas más representativas llamada estructural, cuyo modelo normativo de organización familiar establece clara y jerárquicamente los límites para ser respetados dentro y fuera del entorno familiar nuclear para su buen funcionamiento.

La terapia estructural de familia, será el marco de referencia para el terapeuta interesado en este ejercicio. Un cuerpo de teoría y técnicas que estudian al individuo en su contexto social inmediato. La terapia basada en este marco de referencia intenta modificar la organización de la familia. Cuando se transforma la estructura del grupo familiar, se modifican consecuentemente las posiciones de los miembros en ese grupo. Como resultado de ello, se modifican las experiencias de cada individuo.

La teoría de la terapia de familias se basa en el hecho de que el hombre no es un ser aislado, sino un miembro activo y reactivo de grupos sociales. Lo que experimenta como real depende de elementos tanto internos como externos. Decir que el hombre es influido por el contexto social, sobre el cual también influye, puede parecer obvio. El concepto, sin duda, no es nuevo; ya Homero lo conocía. Pero el hecho de basar las técnicas de salud mental en este concepto, constituye un nuevo enfoque. A continuación serán esbozados brevemente algunos conceptos teóricos centrales de esta escuela, que hacen comprensible el desarrollo psicoterapéutico.

El concepto de estructura familiar

La estructura familiar es el conjunto invisible de demandas funcionales que organizan los modos en que interactúan los miembros de una familia. Una familia es un sistema que opera a través de pautas transaccionales, que al volverse repetitivas establecen pautas acerca de qué manera, cuándo y con quién relacionarse, y estas pautas apuntalan el sistema. Cuando un hombre le pide a su esposa que le sirva de comer y ésta “obedece”, esta interacción define quién es él en relación con ella y quién es ella en relación con él, en ese contexto y en ese momento. Las operaciones repetidas en esos términos constituyen una pauta transaccional.

Para S. Minuchin, estudioso central de este enfoque, “las pautas transaccionales regulan la conducta de los miembros de la familia. Son mantenidas por dos sistemas de coacción. El primero es genérico e implica las reglas universales que gobiernan la organización familiar. Por ejemplo, debe existir una jerarquía de poder en la que los padres y los hijos poseen niveles de autoridad diferentes. También debe existir una complementariedad de las funciones, en la que el marido y la esposa acepten la interdependencia y operen como un equipo.

El segundo sistema de coacción es idiosincrásico, e implica las expectativas mutuas de

los diversos miembros de la familia. El origen de estas expectativas se encuentra sepultado por años de negociaciones explícitas e implícitas entre los miembros de la familia, relacionadas a menudo con los pequeños acontecimientos diarios. A menudo, la naturaleza de los contratos originales ha sido olvidada, y es posible que nunca hayan sido explícitos. Pero las pautas permanecen —como un piloto automático— en relación con una acomodación mutua y con una eficacia funcional.

De este modo, el sistema se mantiene a sí mismo. Ofrece resistencias al cambio más allá de cierto nivel y conserva las pautas preferidas durante tanto tiempo como puede hacerlo. En el interior del sistema existen pautas alternativas. Pero toda desviación que va más allá del umbral de tolerancia del sistema excita mecanismos que restablecen el nivel habitual. Cuando existen situaciones de desequilibrio del sistema, es habitual que los miembros de la familia consideren que los otros miembros no cumplen con sus obligaciones. Aparecen entonces requerimientos de lealtad familiar y maniobras de inducción de culpabilidad.

Sin embargo, la estructura familiar debe ser capaz de adaptarse cuando las circunstancias cambian. La existencia continua de la familia como sistema depende de una gama suficiente de pautas, la disponibilidad de pautas transaccionales alternativas, y la flexibilidad para movilizarlas cuando es necesario hacerlo. La familia debe responder a cambios internos y externos y, por lo tanto, debe ser capaz de transformarse de modo tal que le permita encarar nuevas circunstancias sin perder la continuidad que proporciona un marco de referencia a sus miembros” (Minuchin, S., 1992, p. 86-87).

En este enfoque estructural el sistema familiar se diferencia y desempeña sus funciones a través de sus subsistemas. Los individuos son subsistemas en el interior de una familia. Las diadas, como la de marido-mujer o madre-hijo, pueden ser subsistemas. Los subsistemas pueden ser formados por generación, sexo, interés o función. Así por ejemplo, el subsistema conyugal se constituye cuando dos adultos de sexo diferente se unen con la intención expresa de constituir una familia. El subsistema parental, se forma cuando nace el primer hijo. El subsistema conyugal debe diferenciarse entonces para desempeñar las tareas de socializar un hijo sin renunciar al mutuo apoyo que caracteriza al subsistema conyugal. El subsistema fraterno, es el primer laboratorio social en el que los niños pueden experimentar relaciones con sus iguales. Entre niños se apoyan, aíslan, descargan sus culpas y aprenden mutuamente. En el mundo fraterno, los niños aprenden a negociar, cooperar, competir. Aprenden a lograr amigos y aliados, a salvar la apariencia cuando ceden, y a lograr reconocimiento por sus habilidades. Veamos a continuación cómo son de utilidad los límites para separar estos subsistemas y generen beneficios a todos los miembros de la familia.

En esta escuela estructuralista la claridad de los límites en el interior como en el exterior de una familia constituye un parámetro útil para la evaluación de su funcionamiento. Algunas familias desarrollan su propio microcosmos, con un incremento consecuente de comunicación y de preocupación entre los miembros. La consecuencia más inmediata de ello, la distancia disminuye y los límites se esfuman. Otras familias se desarrollan con límites muy rígidos. La comunicación entre los subsistemas es difícil y las funciones protectoras de la familia se ven así perjudicadas. A estos dos extremos del

funcionamiento de los límites se les llama aglutinados y desligados. La mayor parte de las familias poseen subsistemas o bien aglutinados o desligados. De este modo, vemos que el mismo concepto de límites tiene un diferente manejo terapéutico dependiendo del enfoque con el cual practique su labor el clínico.

El que existan los mismos conceptos con diferentes manejos terapéuticos en varias escuelas nos habla de un eclecticismo que no se debe de pasar por alto. Sin embargo, de todos los esquemas teóricos, así como de todas las escuelas psicoterapéuticas existentes, es el terapeuta quien elige los conceptos y técnicas que cortadas a la medida de su paciente (individuo, pareja o familia), le brinden eficazmente el cambio deseado que mejore su vida y su entorno más próximo.

CAPÍTULO IV. LA METÁFORA EN LA PSICOTERAPIA COMO TÉCNICA CONTRA LAS DISTORSIONES COMUNICACIONALES

4.1 Realidad y metáfora: el sentido de la realidad

Naturalmente el hombre tiene una preocupación persistente por *lo que es*, en la medida en que está alerta. Ni la mente ni el lenguaje tienen existencia totalmente apartados de la realidad y sus objetos. A la inversa, la realidad y todo objeto sólo puede existir con relación a una mente que a él responde a través de algún tipo de lenguaje. Pero de estos tres factores inseparables en cualquier situación que quepa imaginar, consideraremos aquí el factor realidad y sus tres principales características.

La realidad es presencial

Estamos tan acostumbrados a pensar en un mundo real como un conjunto de cosas que se mueven gracias a que otras las impulsan, que resulta difícil encontrar el lenguaje adecuado que hable de ese sentido de presencia del que originalmente nació todo aquello que es genuino. Los hombres nunca carecen por completo del sentido de lo presencial, aunque a causa de distracciones intelectuales, en ocasiones su sentido puede debilitarse, y cuando esa debilitación tiene lugar también su sentido de la realidad se relaja. El sentido de presencia de cada persona será más fuerte y más evidente en su relación con otros seres humanos. Conocer a alguien como presencia, y no como un bulto de materia, supone salir a su encuentro en actitud abierta de respuesta. Es convertirse en un tú en presencia del otro. La mayoría de nosotros refiere Wheelwright "sólo nos hacemos tú de manera ocasional e imperfecta; pero es la capacidad, de hacerlo, y la ocasional actualización de esa capacidad, lo que nos da el sentido de alteridad personal y nos capacita para estar dispuestos a reconocer la presencia como una dimensión independiente de la realidad" (Wheelwright, P., 1979, 154).

El sentido de presencia puede darse también con relación a objetos inanimados. Un objeto en su coseidad se caracteriza por sus relaciones espacio-temporales y causales con otros objetos en sus respectivas coseidades: nos preguntamos por su nombre, su lugar, su porqué y cómo con arreglo a algún sistema de valores. Son todas preguntas periféricas y respuestas construidas. Cuando por el contrario, dos personas se encuentran se supone una presencia recíproca y lo esencial del encuentro nada tiene que ver con nombre y direcciones. Cuando este tipo de informaciones se produce, se debe al convencionalismo. Psicológicamente hay siempre, por supuesto, historias personales que determinan, al menos parcialmente, porqué una persona experimenta la presencia aquí, otra allá. La aparente simplicidad de una sensación de presencia puede resultar engañosa; porque aunque esa simplicidad existe en la medida en que tenemos una experiencia de ella, el carácter único de esta o aquella simplicidad experimentada procede de asociaciones psíquicas que nunca son iguales en dos individuos. Por eso la simplicidad rara vez puede ser expresada simplemente. El sentido de presencia no puede ser comunicado mediante una simple proposición, porque las asociaciones que conectan esa proposición con la experiencia de una determinada persona difícilmente serán accesibles a otra.

La realidad es una

Límites netos, son subterfugio del pensamiento, que a cada paso trata de salirse por las tangentes que el mismo crea. Algunas de esas demarcaciones intelectuales limitantes logran hacerse respetables a fuerza de repetirlos, y a veces sirven a un fin útil al delimitar zonas de atención e investigación. Partiendo de la infinitud de *lo que es* (infinitud de experiencia real y potencial) es siempre posible y a veces deseable, limitar la atención a ciertas características, ignorando sistemáticamente las demás. Esta selectividad intelectual es necesaria en toda empresa con un fin concreto, sin olvidar en cada caso que su vigencia es limitada. Por ejemplo, en el pensamiento moderno es común aceptar ciertas características de una cosa, tales como la distancia y tamaño del sol como “objetivamente reales”, y el tener a otras como la grandeza y el color del mismo astro por “meramente subjetivas”. Preguntarnos si la belleza de la rosa está en la rosa o en el ojo y la mente de quien la mira es evidentemente un problema irreal, porque correcto es decir que es en ambos. El inconveniente de llevar a cabo una división intelectual entre sujeto y objeto suscita problemas artificiales. Sujeto y objeto son dos aspectos de una misma realidad. Si en ocasiones se distinguen intelectualmente es porque sus respectivos grados de importancia varían según la ocasión. La realidad, refiere Wheelwright “a diferencia de los artefactos intelectuales que con frecuencia usurpan ese nombre, no es ni sujeto ni objeto, ni materia ni espíritu, ni puede ser limitada por ninguna otra categoría filosófica; es aquello a lo que cada una de esas categorías pretende referirse y que toda manifestación trata de describir, siempre desde un punto de vista intelectual y siempre de manera en última instancia inadecuada” (Wheelwright, P., 1979, 168).

La realidad es perspectiva

Las dos características de la realidad contempladas en sus aspectos presencial y unitario hacen imposible referirnos por último a un solo tipo de realidad. Comunicar esas realidades presencial y unitariamente no pueden confiarse a palabras dotadas de significados inflexibles; sino que las palabras comunes han de ser elegidas y contextualizadas buscando una adecuación discriminante. El contexto no está dado previamente, sino que surge en el acto de la propia manera de decir. El nuevo contexto puede ser considerado como un ángulo de visión, como una perspectiva en la que podemos contemplar la realidad de un cierto modo único, no enteramente conmensurable con ningún otro. Dice Wheelwright que “una auténtica perspectiva deber crear, justificar, e interpretar en parte, el lenguaje en el que halla expresión, y en consecuencia no es reducible a ninguna otra. Pensar o hablar acerca de la realidad implica siempre hacerlo desde una perspectiva y no desde otra, y el compararlas entre sí supone adoptar una tercera que sólo parcialmente será diáfana. Así pues, la realidad en conjunto no puede ser tipificada, porque el hacerlo significa limitarla a una perspectiva arbitrariamente elegida. Todo lo que admite una tipificación trátase de lo que se trate, acontecimientos históricos por ejemplo, muestra con ello sus límites de ser esto y no aquello”(Wheelwright, P., 1979, 172).

La realidad se nos descubre a través de experiencias individuales plenas y es precisamente su condición independiente la que la hace distinta a cualquier otra realidad.

Sólo por una limitación arbitraria de la palabra realidad podemos llamar a los resultados de un tipo de experiencia reales y a los de otros irreales. Porque el problema de la realidad es el problema último del hombre. Este carácter problemático de la realidad no es contingente sino último; y la pretensión de captarla y formularla, incluso como una serie de preguntas, supone fragmentarla. Un comienzo prudente de indagación sobre la realidad, o al menos en buena parte de ella, no es algo obvio y descubrible mediante métodos públicos y abiertos de investigación, sino algo latente, sutil y huidizo. Wheelwright argumenta “si la realidad es intrínsecamente latente y se niega a entregar sus secretos íntimos incluso al explorador más decidido, lo mejor que podemos hacer es captar visiones parciales, razonablemente diversas, y todas ellas imperfectas, pero adecuadas unas a una ocasión, otras a otra. Si no podemos acertar del todo, quizá nos resulte clarificador y renovador el cambiar, de vez en cuando, nuestros modos de equivocarnos. De todos los recursos humanos puede echarse mano útilmente, y en especial de los productos de la actividad creadora del hombre” (Wheelwright, P., 1979, 174).

4.1.1 El sentido de la realidad se construye

Existe una fábula que entre los antiguos era narrada, se refiere a un hombre apodado picapiedra, quien aburrido de tanto golpear a la roca inmensa bajo los terribles rayos del sol un día exclamó: “¡Quién fuera sol!” Y en ese momento se convirtió en sol y empezó a lanzar sus rayos quemantes a toda la tierra. Más de pronto una espesa nube se le atravesó y no dejó pasar sus ardientes rayos. Entonces exclamó “¡Quién fuera nube!” Y se convirtió en nube. Y, ayudada por el huracán, inundó campos, regó tierras y dominó todo en medio del más terrible invierno. Todo menos una altísima roca que no le hizo ningún caso ni se dejó dominar por la furiosa nube. Entonces exclamó: “¡Quién fuera roca!” Y se convirtió en roca. Y desde su altura dominaba todo el horizonte y nada era más fuerte que ella. Pero un día sintió un cosquilleo y unos golpes: era un picapiedra que le estaba destrozando a cincel y martillazos, y disgustada exclamó: “¡Quién fuera picapiedra!”, y en ese momento volvió a ser lo que antes era: un sencillo picapiedra (Le Haye, T., y Sálesman, E., 1992, 82).

Esta fábula nos ofrece un precioso ejemplo imaginario de la gran facilidad con que un hombre puede cambiar su realidad presente por una nueva aparentemente más abarcadora. La verdad es que en una narración irreal como esta, el hombre puede convertirse en sol y hasta poder lanzar sus rayos quemantes a toda la tierra. Sin embargo, lo verdaderamente cierto es que el hombre, limitado por sus sentidos, no puede conocer la realidad tal cual se le presenta de manera total. Sabemos de sonidos cuya frecuencia es percibida por algunos animales, pero no por nosotros. Nuestra vista en cuanto a distancia y detalle también tiene limitaciones. No obstante, a lo largo de su historia, el hombre ha ido creando instrumentos para incrementar la capacidad de percepción de sus sentidos. Ahora ve con el microscopio y con el telescopio lo que antes no veía con sus propios ojos y ni siquiera soñaba que existiera. Paralelamente la construcción de estos instrumentos le permitió una percepción diferente de las cosas, así como la construcción de nuevas concepciones de la realidad. Damos significado a los estímulos por nuestras experiencias previas y lo reforzamos con base en coincidencias que se repiten. Así construimos de manera social y personal en la realidad, no podemos conocerla tal cual es pero estamos en y por ella.

Entonces uno se pregunta ¿cómo es que podemos ubicarnos y funcionar en esta realidad desconocida? La respuesta nos la brinda Ernst von Glasersfeld utilizando una metáfora. Él dice: “la realidad es como una cerradura y nuestra construcción de ella la llave que la abre. Nunca conoceremos la forma interna de la cerradura, ni siquiera es importante, lo que importa es abrir la puerta. Y puede haber muchas llaves de formas distintas que abran la misma cerradura. Si una no abre, no cuestionamos la cerradura, sino simplemente buscamos otra llave”. Podemos ver la actividad cognitiva del hombre, dice von Glasersfeld, como el estar forjando llaves con cuya ayuda puede abrir caminos que lo conduzcan a los fines que elige. Las teorías, las ideologías, todas las explicaciones del mundo, son llaves que abandonamos por otras cuando muestran sus limitaciones.

Antes, se creía que la tierra era el centro del universo y los planetas y el sol giraban alrededor de ella, se podían medir las estaciones del año y predecir los eclipses con bastante precisión. La llave abría las puertas necesarias. Cuando no abrió alguna puerta nueva fue preciso probar otra llave y surgió la concepción heliocéntrica del universo: la tierra y los planetas girando alrededor del sol, que sí abría esa cerradura.

No podemos tener información sobre lo que es la realidad (la forma de la cerradura). Sólo tenemos información de lo que no es, si no abre la llave’ (Robles, T., 1990, 34).

Emprendemos el camino por la vida a ciegas pero con la creencia de que sabemos andarlo y, cuando chocamos, nos da miedo y nos sentimos inseguros en lugar de darnos cuenta que acabamos de descubrir una de las pocas cosas que realmente podemos conocer: *lo que la realidad no es*. La vida se nos presenta como un cortejo delicado que invita a explorarla, y cuando a veces nos equivocamos y las cosas no salen como creíamos que debían salir, la vida nos envía generosamente otra invitación para recomprender la búsqueda por otro lado.

Cuando estamos en la realidad que no conocemos, construimos una realidad de sentidos que es la que nos determina las siguientes percepciones del mundo que nos rodea, así como nuestra manera de sentir y en gran medida a partir de la posición que ocupamos respecto de los demás. Nuestra realidad interna nos lleva a actuar de determinada manera y al hacerlo influimos sobre la realidad exterior, especialmente sobre los otros con quienes nos relacionamos dándole sentido a las cosas.

4.1.2 El sentido de la realidad y el cerebro

Se dice que ciertos metales preciosos dan lo mejor de sí al fundirse al menos con otro. Quizá sea esta la razón por la que la naturaleza parece empeñarse en organizar la vida de los seres humanos, y de muchos animales conservando algunos órganos duplicados (dos ojos, dos orejas) como ventaja adaptativa. El trabajo realizado por dos es más eficiente y creativo, que la simple suma de cada elemento aislado. Cuatro ojos ven más que dos. Así, es como una visión de par se filtra en muchas de nuestras explicaciones de la realidad calificando las experiencias de la vida cotidiana en pares de opuestos: buenas o malas, cuerdas o locas etc. Los opuestos originan reconocer una gama entre ambos polos, y de ahí se hace posible reubicar los sucesos con una mejor integración. Se dice

que en las culturas de occidente se observa con mayor fuerza la práctica de dividir y calificar en dos ya que en las culturas de oriente, quizá balancean mejor los extremos.

De todos modos cuando un individuo se pregunta acerca del mundo tiene que separar en partes, mediante el análisis todo aquello que aprendió a considerar que era incuestionable, así enriquece la visión de lo que pensaba y recompone una nueva síntesis personal. Esta actividad de síntesis fluye en el ser humano de otra duplicidad: sus mundos consciente y no consciente. Con estos, construye modelos particulares explicativos de la propia experiencia, que siempre están sujetos a la posibilidad, otra vez doble, del cambio o el no-cambio, así se dan dos alternativas y la dualidad reaparece. El cerebro es el procesador de estos datos, debido a que es un órgano constituido por redes celulares con diferentes funciones, y altísimas capacidades de conexión entre esas redes, todas ellas organizadas para mantener la estabilidad del resto del organismo y del cerebro en sí, tanto de las funciones que lleva a cabo para conectarnos al medio externo, como a las reflexiones íntimas de cada individuo.

En la vida cotidiana se unen las actividades externas e internas del individuo y es precisamente en su cotidianidad en la que se reconocen al menos cuatro niveles de funcionamiento: el biológico (el cuerpo), el psicológico (lo que pensamos y sentimos), el social (las relaciones grupales y de organización entre grupos) y el que se ha llamado trascendente, cuyo fundamento son todas las preguntas que nos hacemos respecto de por qué, para qué, cómo llegamos a este mundo y hacia dónde vamos. Es claro que depende de cada individuo la intensidad del cuestionamiento que dedique a encontrar respuesta a preguntas sobre temas relacionados con los niveles del vivir.

Un cráneo para dos cerebros

Jackson y Penfield, dos investigadores que demostraron la existencia de regiones cerebrales especializadas en integrar los movimientos y sensaciones corporales, esto ocurrió en la década de los cincuenta. Estas áreas localizadas en ambos lados del cerebro, son cuatro en total, un par de regiones que controlan los movimientos llamados motores y el otro par dedicado a registrar las sensaciones llamado sensorial. En el lado derecho del cerebro hay una zona motora y otra, vecina, sensorial, lo mismo ocurre en el lado izquierdo. Ambas áreas reciben y envían información a la mitad contraria en un trabajo conjunto en forma cruzada.

Dice T. Robles que “los trabajos de Sperry reportados a partir de 1964 aumentaron la información respecto de los arreglos cerebrales, dicho investigador trabajó con personas que habían sufrido lesiones en el cuerpo calloso, estructura que es un conjunto de fibras que conectan ambos hemisferios cerebrales, así lleva a cabo un papel fundamental en la coordinación de las actividades conjuntas, y aunque no es el único punto de interconexión, si es la zona principal de contacto.

Si se daña esta región, el cerebro se divide en cierta forma, en dos zonas diferentes de procesamiento de los datos del exterior y el interior, regiones antes conectadas y ahora por azares de la enfermedad, separadas. Capricho biosocial que permitió explorar dos universos peculiares, dos cerebros que en condiciones normales viven colaborando en el

mismo cráneo, ciertamente dos modos de aprehender el mundo” (Robles, T., 1990, 47).

Cómo funciona cada cerebro

Lo que se sabe hasta ahora acerca del funcionamiento de los dos cerebros, en humanos, es a partir de modelos en los que la existencia de lesiones de orígenes diversos en distintas regiones cerebrales es la condición básica de estudio. Por lo tanto, tales situaciones no corresponden al cerebro íntegro, pero constituyen un acercamiento que proporciona información relevante. Recordemos además que en todo estudio de lo humano, nunca se hablará en términos de verdad acabada.

Por otra parte, en las investigaciones realizadas con cerebros humanos sin lesiones, se ha encontrado que aún durante actividades que predominan en uno de los dos cerebros, sucede que más de una región tiene cambios en ambos lados, ello confirma que toda conducta tiene interacción entre los dos cerebros, es decir que ambos se enteran de la actividad que se está llevando a cabo. Refiere T. Robles que “valga esta explicación para prevenir en contra de la idea de seccionar al cerebro conceptualmente en entidades independientes. Si usamos el término dos cerebros, es para destacar que existen dos formas de registro, dos formas de aprehender el mundo, dos canales paralelos para la misma información, en los cuales se cotejan distintos aspectos ante un mismo fenómeno. Tanto en personas con sección del cuerpo calloso, situación que separa ambos cerebros, se observan aprendizajes distintos en cada lado, que incluso pueden llegar a ser opuestos”. Continúa citando T. Robles que “Hofstädter se refiere a esta situación expresando que un par de cerebros conectados, normalmente es capaz de producir pensamientos por completo opuestos entre sí, dependiendo de las circunstancias en que la misma persona se encuentre. Conservamos coherencia mostrando un solo lado de nosotros cada vez, de acuerdo con las condiciones en que estemos en ese momento dado, igual que ocurre con un prisma de muchas caras cuando la luz lo toca desde ángulos diferentes. En la neurofisiología, tradicionalmente se clasifica al cerebro donde se producen los aspectos verbales más complejos, y que es el mismo que dirige la mano “más hábil”, como hemisferio o cerebro dominante, y al otro como subdominante. Con mayor frecuencia ocurre en la raza humana la siguiente distribución: cerebro izquierdo, dominante y cerebro derecho, menor o subdominante. A continuación se presentan las listas de actividades que cada cerebro realiza de manera predominante en el proceso” (Robles, T., 1990, 49-51).

Cerebro Izquierdo

1. Manejo de información verbal
2. Control motor del aparato del lenguaje (lengua, labio, etc.)
3. Manejo de información lógica
4. Pensamiento proposicional (propone, analiza, usa)
5. Procesamiento de la información en series (de uno en uno)
6. Manejo de información matemática
7. Memoria verbal
8. Aspectos lógico-gramaticales del lenguaje

9. Organización de la sintaxis
10. Discriminación fonética
11. Atención focalizada
12. Control del tiempo
13. Planeación, toma y ejecución de decisiones
14. Menos apto que el cerebro derecho para las tareas manipulativas y espaciales (diseño con bloques, dibujos, etc.) A menos que se requiera la intervención de códigos verbales, y
15. Menos apto que el cerebro derecho para distinguir frecuencias sónicas altas y para la detección de texturas.

Cerebro Derecho

1. Manejo de información espacial
2. Orientación espacial y manejo de la conducta espacialmente dirigida
3. Percepción de uno mismo
4. Aspectos entonacionales de los sonidos
5. Aspectos entonacionales del lenguaje
6. Automatismos verbales (contar, decir los días de la semana, etc.)
7. Aspectos emocionales
8. Reconocimiento de palabras sencillas y conocidas (generalmente sustantivos, menos probablemente reconoce adjetivos, pronombres y advverbios, incapaz de reconocer verbos)
9. Ordenación de secuencias de letras para formar palabras
10. Evaluación de características cognoscitivas de las palabras (si las conoce, reconoce o desconoce)
11. Evaluación de características emocionales de las palabras
12. Más apto que el cerebro izquierdo para las tareas manipulativas y espaciales (diseño con bloques, dibujos, etc.) mientras no se requiera la intervención de códigos verbales
13. Más apto que el cerebro izquierdo para distinguir frecuencias sónicas más altas y la detección de texturas.
14. Especialización en tareas que requieren procesamiento no secuencial y espacial
15. Atención difusa
16. Pensamiento totalizador (recibe y compara en forma global, expansiva)
17. Reconocimiento y producción musical
18. Procesa en forma simultánea la información contenida en grandes bloques, y
19. Atemporalidad.

Partiendo de los resultados obtenidos en las investigaciones sobre el cerebro, tanto anatómicas como neurofisiológicas, y de las aclaraciones teóricas que nos brinda la reflexión sobre el lenguaje como modo privilegiado de hacerse cargo de la realidad, podemos ir estableciendo que la presencia unitaria de la realidad externa e interna a nosotros nos exige siempre construcciones que nos orienten en ella. Finalmente la vida es ir dando sentido, constructivamente, al hecho de ser reales.

Dentro de las construcciones humanas del sentido de la realidad queremos privilegiar, tomando en cuenta que se trata de varios procesos, aquel proceso de elaboración metafórica de las significaciones porque consideramos que es la técnica lingüística que mejor incorpora la psicoterapia como práctica que ayuda a la redefinición profunda de las identidades.

4.2 La metáfora como técnica de redefinición comunicacional

Etimológicamente, el término metáfora significa “transporte”, “transferencia”, “traslación”, este sentido es propuesto por Aristóteles cuando la define como epifora. Aristóteles dice en su Poética, refiere Wheelwright, “que la metáfora es la “transferencia” (epihora) de un nombre (de aquello que generalmente denota) a algún otro objeto. La metáfora epifórica comienza por tomar el significado usual de una palabra y después aplica ese mismo vocablo a otra cosa, aprovechando la facilidad de comparación con lo que nos es familiar. Tal “movimiento” (phora) se caracteriza por pasar de una imagen más concreta y más fácilmente aprensible a o sobre (epi) otra más vaga, más problemática y extraña.

Puesto que el rasgo esencial de la epifora, es decir, de la metáfora en el sentido aristotélico, consiste en expresar una semejanza entre algo relativamente bien conocido o sabido de un modo concreto (el vehículo semántico) y algo que, aunque de mayor valor o importancia, es más ignorado u obscuro (el tenor semántico), y puesto que debe lograrlo mediante palabras, resulta que una epifora presupone una imagen o noción vehicular fácil de comprender cuando se nos indica mediante una palabra o frase idónea. La definición de aristóteles da por sentado que en el inicio de cualquier actividad metafórica existe un significado literal, un uso aceptado, a partir del cual se hacen las comparaciones. Y así es, en la medida en que la metáfora funciona epifóricamente”(Wheelwright, 1979, 73-74).

Se trataría, pues, de una figura de lenguaje que consistiría en reemplazar simplemente un significado por otro que guarde con aquella cierta relación. Sin embargo, si bien es cierto que toda comparación supone la existencia de alguna semejanza, lo que está claro es que no podría existir semejanza alguna entre dos cosas idénticas, por lo que el hecho de poder comparar significaciones supone ante todo la existencia de ciertas desemejanzas, y la intención del sujeto que metaforiza hace algo más que establecer una comparación: está procurando que entren en juego términos desemejantes a partir de la indicación de una semejanza.

La metáfora trabaja precisamente mediante la aproximación ficticia de los dos términos - o de los dos ámbitos- que se relacionan, aproximación que se realiza mediante la selección de una característica que parece pertenecerles a ambos. Si la cima y el pico son semejantes, lo serán en una o más cualidades. Por otro lado si la semejanza fuese total, no habría metáfora posible. La metáfora es, pues, el resultado de un “es como, pero no es igual”. Conjunta lo desemejante para poder formar “algo nuevo”.

Dice Wheelwright que “el proceso de transmutación que implica la realización de ese

“algo nuevo” puede ser descrito como un movimiento semántico, y su idea va implícita en la propia palabra (metáfora), ya que el movimiento (phora) que el término connota es de naturaleza semántica: el doble acto imaginativo de sobrepasar lo obvio y combinar es el rasgo esencial del proceso metafórico. Estos dos principales elementos -imaginativo y de combinación- de la actividad metafórica resultan más eficaces cuando se refuerzan mutuamente; esto sucede siempre en uno u otro grado, al menos de manera implícita. Pero como medio de comprender sus respectivas aportaciones cabe separarlos y distinguirlos por los nombres de (epífora) y (diáfora), la primera referida a la superación y extensión del significado mediante la comparación, la segunda a la recreación de nuevos sentidos mediante la yuxtaposición a la síntesis”(Wheelwright, 1979, 73).

De este modo, vemos que el otro tipo complementario, de movimiento semántico que nos presenta la metáfora, -además de la epífora-, es llamado diáfora. Aquí el “movimiento” se produce al reunir ciertos aspectos de la experiencia “real o imaginada” de un modo nuevo, que suscita un nuevo significado por simple yuxtaposición. A la diáfora pura es casi imposible encontrarla, porque la diáfora alcanza su máxima eficacia en combinación, nunca sola. Sin embargo, creemos como Wheelwright que lo que realmente importa en una metáfora es la profundidad psíquica a la que las cosas del mundo, reales o fantásticas, son transportadas por la serena vehemencia de la imaginación.

4.3 La metáfora como promotora de cambio en la psicoterapia

Uno de los aspectos más interesantes que tienen los intentos de cambiar a la gente es que el empleo de metáforas parece ocupar un lugar central en los procedimientos terapéuticos. Escuelas de terapia muy disímiles comparten una profunda preocupación por el uso de la comunicación analógica.

El uso terapéutico de la metáfora facilita en general cualquier tipo de tratamiento. Sin embargo, hay que reconocer los numerosos factores que influyen en las palabras; hay que saber crearla entretejiendo las necesidades individuales del paciente en el momento preciso en que se produce la intervención. Si este hecho es bien logrado, el individuo asume una realidad en ese momento y la convierte en un instrumento facilitador de la terapia. Para comprender de qué modo la metáfora facilita la terapia, debemos distinguir entre teorías terapéuticas y técnicas específicas mediante las cuales facilitamos y aceleramos el método terapéutico elegido.

Las teorías explican la conducta dentro de un contexto determinado. En cambio, los métodos o facilitadores pueden verse como diversos senderos que conducen a un mismo y único fin: el funcionamiento “normal” del individuo involucrado; de ahí la posibilidad de aplicarlos a toda la gama de técnicas terapéuticas. Las metáforas múltiples facilitan la terapia combinando los diversos estratos de significado inherentes a las palabras y a las metáforas con una historia que a su vez permite que el mensaje sea una comunicación significativa para el paciente en el nivel en que resulta necesaria. Aunque parezca curioso, el uso de la metáfora infunde mayor poder al terapeuta porque, gracias a él puede dejar al paciente en libertad de elegir la interpretación más provechosa. *La ambigüedad y la posibilidad de opción* permiten a éste relacionarse con sus necesidades

en vez de pugnar por aceptar o rechazar un marco de referencia impuesto.

La metáfora ayuda a veces, por su flexibilidad, a librar un problema endémico de las situaciones terapéuticas: la tendencia del terapeuta y el paciente a centrar la atención en construir marcos de referencia fijos, en vez de abordar problemas específicos cambiantes. Esos marcos los atrapan a ambos. El terapeuta tiende a construirlos para armar un cuadro global con las piezas del rompecabezas obtenidas del paciente y descifrar su significado.

Usamos las metáforas porque posibilitan flexiblemente un doble acceso o aprovechamiento: el de las conductas infantiles con fines de aprendizaje y el de las habilidades némicas anteriores a la impresión de asociaciones negativas en los recuerdos. Además, las metáforas contienen por sí mitos encapsulados y allanan el camino hacia otras narraciones y mitos más complejos y fascinantes. Las metáforas dan fluidez y pluralidad a las identificaciones psíquicas. Por ejemplo, los mitos son historias enraizadas en las creencias más antiguas del hombre, que nos hablan de ideales elevados y verdades salvíficas. Ocupan un lugar casi sagrado en la evolución cultural de la humanidad. Aprehenden las creencias culturales en una comunicación basada en el entendimiento que sustenta soluciones maravillosas. Siendo identificaciones colectivas, pueden involucrar al individuo en un proceso de evolución personal.

Igualmente, los cuentos de hadas se relacionan estrechamente con los mitos. Se los podría considerar según Thompson “mitos de la infancia, utilizados para enseñar relaciones sociales, anhelos y valores. El pequeño oyente no le busca una razón o motivación a la historia, se limita a escuchar con la mente abierta, curioso y maravillado a la vez. No se pregunta por qué el adulto eligió determinando cuento en un momento dado, ni si tiene o no una aplicación o moraleja. Sólo escucha con atención desde el principio hasta el fin, hasta ese desenlace bonito, pulido y satisfactorio. Retrotraerse a los ideales de la infancia, a las actitudes de aprendizaje que entonces nos instilaron y que aún llevamos dentro, es un medio muy eficaz de enseñar el cambio accediendo a ciertos rasgos de curiosidad, maravilla, sinceridad y confianza largamente sofocados y expandiendo, de este modo, las realidades de una experiencia dada. Cuando logramos recobrar esta actitud infantil de escucha por medio de la metáfora, a veces ocurren transformaciones mágicas”(Thompson, en Zeig, 1994, 296).

La metáfora retoma los mitos. Metaforizar es ir a la mente del paciente, determinando su motivación e incorporando luego el método que dé acceso a las habilidades necesarias para efectuar el cambio. No hace falta que el terapeuta desarrolle una historia para cada paciente (eso sería probablemente imposible), pero sí debe elaborar un repertorio de metáforas aplicable a muchas situaciones y, luego, variar la historia elegida adaptándola a la idiosincrasia de cada situación. La elaboración de metáforas requiere, pues, que escuchemos con suma atención al individuo.

Dice Thompson que a “Erickson, clínico innovador en el campo de la hipnosis moderna y la terapia, “le gustaba hablar de la vida experiencial de sus pacientes”. Además, era extremadamente ducho en “ir hacia donde está el paciente”. No es fácil adquirir una experiencia como la suya, apoyada en bases tan amplias. Aunque la mayoría de los

clínicos no prevén la necesidad de superar los problemas personales de salud psíquica que proporcionaron a Erickson tantos conocimientos acerca del movimiento corporal, si necesitamos una gama de experiencias que nos permitan relacionarnos lo más estrechamente posible con la situación en que se halla el paciente. Conviene tener habilidad para comprender y narrar historias, pero debemos ser capaces de escuchar la historia que contamos relacionándola con el paciente y acompañando con suavidad cualquier viraje de éste. Una modificación flexible es requisito indispensable” (Thompson, en Zeig, 1994, 297). Aquí la idea fundamental subyacente en el uso de la metáfora es permitir que el paciente reconozca su posibilidad de *optar* entre narraciones que definan su identidad. Las historias pueden ser remembranzas, proyecciones o pura fantasía, basarse en cosas que agradan o desagradan al paciente o ser un simple relato que afecte los campos fisiológico y psicológico, la salud, las emociones y el bienestar.

T. Robles señala que “al utilizar una metáfora nos comunicamos con los demás al menos en tres niveles. El primero, el textual, evoca al segundo que es más profundo y tiene un significado universal. Este, a su vez evoca un tercero que es individual y se refiere a lo que es relevante y significativo para cada persona de acuerdo con su historia y sus características. Este último puede ser inconsciente. De esta manera, comunicándonos en distintos niveles y en forma indirecta, podemos referirnos a vivencias profundas y reconstruirlas” (Robles, 1990, 161). La metáfora resulta ser así una práctica que construye significaciones para el individuo a la vez universales y particulares: suyas y al mismo tiempo referidas a la comunicación con los demás.

Por último, dado que la metáfora es una representación simbólica totalizadora de una situación de la vida cotidiana de una persona, basada en experiencias universales para los sujetos particulares, corresponden por lo tanto al lenguaje que maneja el cerebro derecho cuyas funciones ya fueron señaladas en el apartado anterior (4.1.2). De este modo, cuando en psicoterapia se trabaja con metáforas se recorren caminos individuales que al mismo tiempo son universales; una de las formas de realizar este trabajo es únicamente esperar a que aparezcan de modo espontáneo en el lenguaje del paciente y entonces sólo tenemos que seguirlas. Otra forma, es cuando el terapeuta la produce y se la proporciona al paciente para sugerirle la reconstrucción de su identidad.

4.4 La metáfora aplicada a las distorsiones comunicacionales en el encuentro psicoterapéutico

Como ya fue señalado (2.2.2), existe una propiedad en toda comunicación humana que implica un *compromiso* con los otros porque define la relación, es decir, que una comunicación no sólo transmite información sino que al mismo tiempo impone conductas a quien la recibe. Señalamos también que existen intentos de no comunicarse en los que se pretende, supuestamente, evitar el compromiso inherente a toda comunicación. Estos intentos de evitación comunicacional discutidos por Watzlawinck provocan cuatro respuestas posibles: a) el rechazo, b) la aceptación, c) la descalificación y d) el síntoma. Retomaremos de este autor la situación típica con la que él ejemplifica la pragmática de esas cuatro respuestas para posteriormente, trasladarlas al ámbito psicoterapéutico y desde ahí mediante la técnica de la metáfora, re-construir la distorsión comunicacional que aflige al paciente y que se convierte en su motivo de consulta. Las

distorsiones comunicacionales que a continuación serán presentadas, conservarán el mismo orden ya establecido en el capítulo dos.

4.4.1 La imposibilidad de no comunicarse

Según Watzlawick la situación típica de esta distorsión comunicacional en el ámbito cotidiano se refiere a un encuentro entre dos desconocidos, uno de los cuales quiere entablar conversación y el otro no, por ejemplo, dos pasajeros en un avión que comparten un asiento. Observemos la primera respuesta ante tal situación.

a) “Rechazo” de la comunicación

Con la descortesía o el silencio incómodo el pasajero A pretende hacer sentir al pasajero B que no tiene ningún interés de conversar con él, pero de hecho, no se ha evitado una relación con B. Veamos ahora como la técnica de la metáfora posibilita un cambio de perspectiva comunicacional, cuando se presenta una escena de rechazo en un consultorio.

Ejemplo de “rechazo” en el encuentro psicoterapéutico:

Paciente. Joven adolescente de 16 años, remitido por su madre porque según ella últimamente ha tenido un comportamiento muy agresivo con los miembros de la familia incluyéndola a ella: los insulta y golpea, sobre todo a sus dos hermanos más pequeños. El joven acude solo a la entrevista, elige sentarse lo más alejado que se pueda del terapeuta y responde con silencio ante el interrogatorio inicial.

El terapeuta y su metáfora. El terapeuta se acerca y le comenta: “dejé de responder porque dejé de escuchar”, esto me dijo otro joven de tu edad que también vino a este consultorio. Si esto es verdad, tú que me aconsejas, dado que no te escucho, ¿también yo debo de guardar silencio?

Observemos la segunda respuesta ante la situación típica referida

b) Aceptación de la comunicación

El pasajero A termina cediendo y entabla conversación con el pasajero B. Y una vez que A ha comenzado a responder, le resultará cada vez más difícil detenerse, pues el pasajero B quizá no esté dispuesto a quedarse con la información entregada, sino más bien decidido a averiguar todo acerca de A. Ahora ejemplifiquemos una escena de aceptación de la comunicación en un consultorio.

Aceptación de la comunicación en el encuentro psicoterapéutico

Paciente. Femenina de 39 años. Mi problema es que siempre he tenido un sentimiento de no merecer las cosas, me es fácil regalárselas a los otros para sentirme querida y aceptada porque siempre me he sentido rechazada y me enoja cuando me rechazan y es que me acuerdo que cuando tenía cinco años mi mamá me dijo que yo por ser la única

mujer entre cinco varones era la que tenía que cuidar de que la casa estuviera bien arreglada, además de atender a mi abuelo o sea su padre de ella y es que él ya casi no podía caminar, como que se avejentó de repente a raíz de la muerte de la abuela. Por cierto que mi mamá todavía continúa de duelo y está deprimida, todo esto a mí me hace sentir mucha culpa, frustración y amargura y me quiero vengar. Quiero cambiar, pero soy muy irresponsable y esto me ha generado muchos problemas con mi marido y por eso estoy aquí porque no quiero acabar con mi matrimonio y dejar sin padre a mis hijos...

El terapeuta y su metáfora. Caray señora F, mientras la escuchaba, pensaba en que tantos sentimientos encontrados la deben de tener confundida. Sin embargo, siempre es necesario confundirse para tomar mayor conciencia de las cosas y saber cuál es la que más nos aflige. Acuérdesse que los sentimientos se parecen a esas densas nubes que pasan a través del sol impidiendo que éste se asome y sólo hasta que ellas desaparecen, el sol vuelve a brillar. Por eso hay que esperar nuevamente la luz del sol para poder distinguir la negra nube que lo tapó. Ahora dígame, ¿cuál de todas es la situación que más la atormenta?

La tercera respuesta típica es:

c) Descalificación de la comunicación

El pasajero A puede comunicarse de modo tal que su propia comunicación o la del otro queden invalidadas. Las descalificaciones abarcan una amplia gama de fenómenos comunicacionales, tales como autocontradicciones, incongruencias, cambios de tema y tangencializaciones, oraciones incompletas, malentendidos etc... Recurre a este tipo de comunicación todo aquel que se ve atrapado en una situación en la que se siente obligado a comunicarse pero, al mismo tiempo, desea evitar el compromiso inherente a toda comunicación. Ejemplifiquemos esta respuesta en el consultorio.

Descalificación comunicativa en el encuentro psicoterapéutico

Paciente. Militar masculino de 29 años. Ante cualquier comentario por mínimo que este fuera por parte del terapeuta, el paciente siempre contestaba: “no así no es, no yo no lo veo así” y terminaba dando una nueva versión que contradecía a la anterior.

El terapeuta y su metáfora. Subteniente, ante el desempeño perfecto de su “estrategia para acorralarme”, antes de que me someta, yo me entrego bajo delito de dirigirme a usted con puras mentiras que desde luego usted no me cree. Como usted no vino aquí a escuchar mis mentiras; con respeto voy a guardar silencio porque de momento no sé de qué hablarle.

Cabe señalar que para este caso particular de descalificación, es de suma importancia en el contexto psicoterapéutico que se aclare el origen de la misma porque para decirlo de manera descalificatoria: “conscientemente, nadie pide ayuda para rechazarla cuando se la brindan”.

La cuarta y última respuesta típica mencionada por Watzlawick es:

d) El síntoma como comunicación

Existe una cuarta respuesta que el pasajero A puede emplear para defenderse de B: puede fingir somnolencia, sordera, borrachera, ignorancia del idioma, o cualquier otra deficiencia o incapacidad que justifique la imposibilidad de comunicarse. De todos modos y para todos estos casos, el mensaje es el mismo: "A mí no me molestaría hablarle, pero algo más fuerte que yo, de lo cual no puedo culpárseme, me lo impide". Con todo, esto sólo significa decir que tiene un síntoma (neurótico, psicossomático o psicótico). Recordemos que para la teoría de la comunicación que aquí se revisa, un síntoma es concebido como un mensaje no verbal de quien lo padece hacia los otros.

El síntoma como comunicación en el encuentro psicoterapéutico

Paciente. Femenina de 57 años, viuda desde hace un año, desarrolla una sordera repentina de la que se descarta, mediante estudios pertinentes, su origen orgánico.

El terapeuta y su metáfora. Señora, pareciera que sus oídos de manera silenciosa le están gritando "algo" que desde hace un año usted no ha querido escuchar. Le gritan algo así como: "escúchame sorda que te hablamos mudos". Cree estar preparada después de casi un año para escuchar porque sus oídos le hablan mudos".

4.4.2 Distorsión en los niveles de contenido y relación

El fenómeno del desacuerdo ofrece un buen marco de referencia para estudiar los trastornos de la comunicación debidos a la confusión entre el contenido y la relación. El desacuerdo puede surgir en cualquiera de los dos niveles, y ambas formas dependen una de la otra. Consideremos de modo esquemático cuáles son las variaciones posibles.

1. En el mejor de los casos, los participantes concuerdan con respecto al contenido de sus comunicaciones y a la definición de su relación.
2. En el peor de los casos, encontramos la situación inversa: los participantes están en desacuerdo con respecto al nivel del contenido y también al de relación.
3. Formas mixtas importantes entre ambos extremos: desacuerdo en el nivel del contenido, pero ello no perturba su relación; acuerdo en el nivel de contenido, pero no en el relacional; otra posibilidad son las confusiones entre los dos aspectos, "contenido y relación" y por último y de particular importancia clínica, son todas aquellas situaciones en las que una persona se ve obligada de un modo u otro a dudar de sus propias percepciones en el nivel del contenido, a fin de no poner en peligro una relación vital con otra persona. Esto lleva a pautas de comunicación paradójica.

Cuando en una interacción existe acuerdo en el nivel de contenido, evidentemente ubicamos el desacuerdo en el nivel relacional. Allí, sin embargo, el desacuerdo equivale a algo que es mucho más importante desde el punto de vista pragmático que el desacuerdo en el nivel del contenido. Como ya vimos, en el nivel relacional las personas no comunican nada acerca de hechos externos a su relación, sino que proponen

mutuamente definiciones de esta relación, y por implicación, de sí mismos. Tales definiciones poseen sus propios niveles de complejidad. Así, retomaremos de Watzlawick la situación con la que ejemplifica la pragmática de estas identificaciones en el ámbito cotidiano para después trasladarlas a la psicoterapia. El ejemplo es el siguiente: la persona P puede ofrecer a la otra, O, una definición de sí misma. P puede hacerlo en alguna de las numerosas formas posibles, pero cualquiera sea el que y el cómo de su comunicación en el nivel del contenido, el prototipo de su metacomunicación será: “así es como me veo”. Es inherente a la naturaleza de la comunicación humana el hecho de que existen tres respuestas posibles por parte de la O a la autodefinition de P. La primera es:

a) Confirmación

O puede aceptar (confirmar) la definición que P da de sí mismo. P se autodefine como una persona honesta y O confirma esta autodefinition. Ahora veamos como se desarrolla una escena confirmatoria en el consultorio.

Ejemplo de confirmación en el encuentro psicoterapéutico

Paciente. Mujer de 32 años, solicita terapia porque se siente devaluada, ignorante, avergonzada y temerosa de reiniciar y concluir su educación primaria debido a que sufre de constantes críticas en este aspecto sobre todo por su esposo, pero también por su hijo adolescente que copia el modelo de ofensas del padre hacia ella.

El terapeuta y su metáfora. Durante la exploración terapéutica, el profesional se percató que la señora M mostraba mucho interés en todo aquello que tuviera relación con la cocina, pues se preciaba de ser “muy buena cocinando” al grado de poder inventar sus propias recetas. El terapeuta le comentó: señora M, usted ha enriquecido un arte, el arte de la buena cocina durante 20 años; que son dos años de primaria que concluyen con un certificado, que por cierto quién certifica sus 20 años de práctica en la cocina, además lo más importante es que en esos dos años a usted no le corresponde “inventar” nada como hace en su cocina con sus recetas. En la escuela uno nada más aprende a repetir lo que otros como usted ya inventaron.

b) Rechazo

La segunda respuesta posible de O frente a la definición que P propone de sí mismo consiste en rechazarla. Sin embargo, por penoso que resulte, el rechazo presupone por lo menos un reconocimiento limitado de lo que se rechaza y, por ende, no niega necesariamente la realidad de la imagen que P tiene de sí mismo. De hecho, en términos terapéuticos, ciertas formas de rechazo pueden incluso ser constructivas.

Ejemplo de rechazo en el encuentro psicoterapéutico

Cabe señalar que en el ejemplo anterior de confirmación, el terapeuta precisamente elabora metafóricamente el rechazo; omitiendo la devaluación, el temor, la vergüenza y la ignorancia de la señora M., confirmando en cambio su interés culinario. Ahora

analicemos el caso correspondiente de rechazo como segunda respuesta en el contexto terapéutico.

Paciente. Mujer de 40 años, con un sentimiento de fealdad arraigado desde la edad de cuatro años debido a que su madre se burlaba constante y reiteradamente comparando su fealdad con la de su abuela de la cual ella se avergonzaba. La madre le decía a la paciente que: "Dios la había castigado mandándole una hija igual".

El terapeuta y su metáfora. De modo que su madre le contó solamente un "cachito" del cuento sobre *la abuela* y usted ha vivido 36 años creyendo que le contó el cuento completo. Sabía usted que los abuelos poseen una gran sabiduría. Ellos también son ejemplo en ocasiones de bondad, de dulzura, de gran serenidad ante el ocaso de la vida. Si usted juega a la lotería sabrá que "el premio gordo" lo obtiene quien compra la serie completa, nunca quién sólo compra "un cachito". Esta claro que a una niña de 4 años le venden el "cachito" diciéndole que contiene el premio y la niña inocente realmente lo cree. Sin embargo, y esto está más claro todavía que a una mujer de 40 años ya no pueden engañarla tan fácilmente, más bien es ella quien quiere seguir engañándose a sí misma ¿no le parece?

c) Desconfirmación

La tercera posibilidad es, quizá, la más importante, tanto desde el punto de vista de la pragmática como desde la psicopatología. Tal como se observa en la comunicación patológica, la desconfirmación ya no se refiere a la verdad o falsedad de la definición que P da de sí mismo, sino más bien niega la realidad de P como fuente de tal definición. En otras palabras, mientras que el mensaje de rechazo equivale a: "Estás equivocado", la desconfirmación afirma de hecho: "Tú no existes". Sin embargo, esta patología de la desconfirmación pertenece al campo de la comunicación esquizofrénica, trastorno extremo que en este trabajo no se tuvo la pretensión de estudiar.

4.4.3 Distorsión en la puntuación de la secuencia de hechos

Desde luego, las discrepancias en cuanto a la puntuación de las secuencias de hechos tienen lugar en todos aquellos casos en que por lo menos uno de los comunicantes no cuenta con la misma cantidad de información que el otro, pero no lo sabe. Resulta gratuito suponer no sólo que el otro cuenta con la misma información que uno mismo, sino también que el otro debe sacar de dicha información idénticas conclusiones. Y Recordemos que esto se debe a la firme convicción de que sólo hay una realidad, un mundo tal y como yo lo veo. Esto nos lleva al importante concepto de la "profecía autocumplidora" que, desde el punto de vista de la interacción, constituye quizás el fenómeno más interesante en el campo de la puntuación, pero que aquí no será tratada, porque se refiere a una conducta que provoca en los demás la reacción frente a la cual esa conducta sería una reacción apropiada. Siguiendo el ejemplo de Watzawick, una persona que parte de la premisa "nadie me quiere", se comporta con desconfianza, a la defensiva o con agresividad, ante lo cual es probable que los otros reaccionen con desagrado, corroborando así su premisa original. Observemos el ejemplo

correspondiente a este hecho.

Distorsión en la puntuación de la secuencia de hechos en el ámbito psicoterapéutico

Paciente. Masculino de 38 años, acude a terapia “porque ya no aguanta más la desconfianza y el control” al que es sometido por su esposa que no le permite tener amistades, mucho menos del género femenino.

El terapeuta y su metáfora. El terapeuta observó durante la entrevista que por su parte, el paciente le mentía constantemente a su esposa y le ocultaba “cosas” que finalmente ella descubría y generaban desde luego mayor desconfianza. El terapeuta le dijo que su situación se parecía a la de aquel hombre que perdió una llave en la sala de su casa y salió a buscarla a la esquina, cuando alguien le preguntó: “qué estás buscando”, él respondió que una llave que se le había caído en la sala, nada más que la buscaba ahí porque allí había luz. Asimismo, usted ya encontró con la luz de afuera las equivocaciones que ella comete, lo verdaderamente importante es que busque y encuentre adentro cómo contribuye usted para que esto suceda.

4.4.4 Distorsión en la “traducción” entre comunicación digital y analógica

Como ya fue señalado, los seres humanos nos comunicamos tanto digital como analógicamente. El lenguaje digital cuenta con una sintaxis lógica sumamente compleja y poderosa pero carece de una semántica adecuada en el campo de la relación, mientras que el lenguaje analógico posee la semántica pero no una sintaxis adecuada para la definición inequívoca de la naturaleza de las relaciones. El ejemplo clásico de una comunicación de este tipo sería: una mujer que ante el aviso repentino del fallecimiento de su hermano “suelta una carcajada”. Ejemplifiquemos esta distorsión en el consultorio.

Error de “traducción” en el encuentro psicoterapéutico

Paciente. Femenina de 34 años, que vive maltrato verbal y físico por su cónyuge pero que no termina la relación porque según ella no quiere que sus hijos se queden sin padre.

El terapeuta y su metáfora. Durante la exploración el terapeuta observó que por “debajo” del discurso, lo que realmente aterraba a la paciente era la idea de trabajar y salir adelante ella sola. El terapeuta le dijo, muy bien señora, fíjese bien lo que vamos a hacer. Como usted está dispuesta a seguirse “sacrificando” tolerando el maltrato de su esposo con tal de que sus hijos no se queden sin padre; hoy que regrese a casa va a reunirlos a todos para ofrecerles la seguridad de que papá definitivamente se queda en casa. Pero como usted ya no tolera a su marido, seguramente con el tiempo van a terminar separándose. De modo que cuando llegue ese momento, será muy bueno para usted contar con un “ahorrito” que será el precio y la ganancia de su sacrificio. Para lograr reunir ese ahorro, desde nuestra próxima entrevista usted deberá contar con algún empleo, no importa que comience por el más modesto. Entendido.

4.4.5 Distorsión en las interacciones de tipo simétrica y complementaria

Escalada simétrica

Se ha sugerido ya que en una relación simétrica existe siempre el peligro de la competencia y que en una interacción como esta la característica predominante es una guerra más o menos abierta, es decir, ante una conducta recíproca, ambos participantes tienden a igualarla. Por ejemplo, si un hombre en un acto de generosidad le regala una joya a su esposa, ella le obsequiará a él algo parecido. Así, se iguala la generosidad, no el obsequio. Observemos el ejemplo terapéutico correspondiente.

Paciente. Masculino de 43 años, refiere sentir rencor enconado en contra de su esposa porque ahora se da cuenta, después de 20 años que en todo compiten; sobre todo en lo académico y en lo laboral. Ultimamente tienen muy mala relación y ya se ha planteado como solución el divorcio.

El terapeuta y su metáfora. Bien señor G. Empecemos por dejar atrás, en la hoja del pasado, 20 años de competencia conyugal que generaron en usted rencor enconado. Ahora negociemos en la hoja del presente, la competencia que tendrá que sostener con su esposa para negociar su futuro. ¿Está de acuerdo?

Complementariedad rígida

Existen relaciones complementarias sanas y positivas en las que al igual que en las interacciones simétricas puede darse la misma confirmación recíproca. En el otro extremo, encontramos las patologías que para el caso de las relaciones complementarias, en términos generales equivalen a desconfirmaciones antes que a rechazos de la identidad del otro. Como ya hemos mencionado, consideramos que las desconfirmaciones son trastornos extremos que aquí no pretendemos estudiar.

ESTA TESIS NO SALI
DE LA BIBLIOTECA

CAPÍTULO V. LA PSICOTERAPIA COMO PROMOTORA DE LA COMUNICACIÓN. A MODO DE CONCLUSIÓN

Movimiento, cambio, mudanza, EVOLUCIÓN, transformación. El planeta tierra se mueve y las diferentes naciones mudan cuatro veces al año de vestimenta. Así se las ve acaloradas en primavera, así, cobijadas por la nieve en el invierno. El ser humano que habita en todas esas naciones no puede “controlar” esos cambios climáticos que existen en el exterior como leyes propias de esta naturaleza. Asimismo, fuera de su alcance estuvieron las necesidades básicas genético-evolutivas que en determinado momento tuvieron que surgir para luego organizarse y que la raza humana sobreviviera y se desarrollara .

Los teóricos evolucionistas le otorgan al *habla*, entendida como aquella respuesta al estímulo, un papel central en la evolución. Recordemos que para que ésta fuera posible tuvieron que producirse grandes cambios adaptativos ante la presión del ambiente. Algunos de estos cambios fueron: la posición erecta en el simio, el desarrollo de la inteligencia como la capacidad para resolver problemas de supervivencia, el desarrollo de un cerebro predominantemente visual acompañado por el desarrollo de las manos. Estos acontecimientos ampliaron las funciones relacionadas con la fabricación de herramientas, mismas que a su vez también han evolucionado desde entonces.

La posición erecta en el hombre le permitió mirar de frente al otro y hablar con él. Dejemos a estos dos hombres conversando mientras nosotros hacemos un salto histórico para acercarnos a contemplar la evolución del habla desde una perspectiva contemporánea. Para empezar, actualmente nos referimos a ella llamándola *comunicación*. La comunicación ha sido considerada un tema apasionante para teorizar entre los intelectuales pero, hasta mediados del año 1800 se convirtió en materia de investigación científica. Los investigadores más interesados en el estudio sobre la comunicación pertenecieron a tres escuelas principalmente.

La primera fue la escuela de Chicago, cuyo aporte fue hacer énfasis en las relaciones interpersonales para solucionar los grandes desequilibrios sociales. Las otras dos escuelas: “empírica” y “crítica” tuvieron su mayor impacto durante la Segunda Guerra Mundial. Ambas se diversificaron en varias corrientes. La escuela crítica conservó su centro de interés en la crítica de lo establecido, interesándose antes que nada en los cambios y en los conflictos. La escuela empírica por otro lado, centró su interés en los efectos o en los usos, incluso en el contenido de la comunicación.

Desde esta perspectiva contemporánea de la ciencia de la comunicación, regresemos con nuestros dos hombres a quienes dejamos conversando para agregar que de acuerdo con la visión actual de esta ciencia, lo que estos dos individuos realmente están haciendo con el simple hecho de “estar juntos”, es, realizar un diálogo recíproco y recursivo en el que ambos son emisores, ambos son receptores, ambos “creen jugar” con el mensaje, lo cierto es que el mensaje “juega” a hacerse del distraído con ellos.

“Jugar” con los mensajes es sutilmente delicado. A veces puede ser altamente gratificante. En otras ocasiones este juego nos pone en contacto con el dolor, la

violencia, la maldad, la perversión, la locura, inclusive en un extremo nos obliga a tomar contacto con la muerte. En este sentido, los mensajes se parecen a la familia: a veces proveen al individuo de lo mejor, pero en otras ocasiones lo proveen de lo peor que existe en este mundo. No debemos olvidar la condición humana: los juegos de lenguaje no son armoniosos, implican siempre distorsiones.

El teórico de la comunicación Watzlawick hace mención a cinco “juegos de distorsión” en el mensaje y por lo tanto a la distorsión en las relaciones humanas. Estos juegos son:

1. La distorsión en la comunicación, la cual se genera cuando una de las dos personas, rechaza, descalifica o forma un síntoma como respuesta ante el otro.
2. Distorsión en la información contenida en el mensaje que a su vez involucra la relación. Aquí el “juego” se origina cuando un individuo confirma, desconfirma o rechaza la identidad del otro.
3. Distorsión en la puntuación de la secuencia de hechos. Aquí se “juega” con la *falta de acuerdo* entre los participantes respecto a la manera diferente que tiene cada uno de puntuar la secuencia de los hechos que causaron el conflicto.
4. Distorsión en la “traducción” entre comunicación digital y analógica. Este “juego” se lleva a cabo cuando uno de los dos participantes responde de manera digital cuando se esperaba de él una respuesta en términos analógicos. También, se puede “jugar” a lo contrario.
5. Distorsión en las interacciones de tipo simétrico y complementario. Se cree que en una relación “sana” ambas interacciones se deben de alternar. El “juego distorsionado” comienza cuando prevalece indistintamente una de esas dos formas durante la convivencia cotidiana.

Estos “juegos de distorsión comunicacional”, que son tan propios de lo humano, tarde o temprano aparecen y dominan a nuestros dos interlocutores, quienes ahora buscan apoyarse en los conceptos y habilidades de la psicoterapia moderna para abrir y renovar vitalmente su comunicación. ¿Cómo corregir estas distorsiones entre ellos? Invitémoslos a un consultorio terapéutico para practicar la reconstrucción simbólica de su identidad limitada por las distorsiones. Dispongámonos confiados al encuentro psicoterapéutico.

En este encuentro, el paciente le presenta al terapeuta su problemática, es decir su “juego” de realidad comunicacional distorsionada. Para corregir esta distorsión, el terapeuta utiliza la técnica de la metáfora como vía para reconstruir una nueva realidad que posibilite el funcionamiento “normal” de la identidad del paciente.

Hora es de preguntarnos porqué para resolver esta problemática de distorsión comunicacional, se eligió la técnica terapéutica de la metáfora. Algunas respuestas que afirmamos son las siguientes:

1. Porque la psicoterapia se viste de gala cuando recibe en su práctica a la Metáfora, inseparable hermana gemela de la Creatividad Simbólica.
2. Porque flexibiliza el pensamiento rígido-racional brindando senderos más cortos e intensos para el entendimiento.

3. Porque pueden ser aplicadas a toda la gama de enfoques terapéuticos.
4. Porque promueven conductas infantiles con fines de aprendizaje y por lo tanto, promueven la empatía originaria entre paciente y terapeuta.
5. Porque las metáforas rompen con el aislamiento cuando el individuo encuentra en ellas sus identificaciones individuales y colectivas.
6. Porque brindan al paciente la posibilidad de elegir con libertad la interpretación más provechosa.
7. Porque se apoya en la conciencia como medio de acceso al inconsciente.
8. Porque es como una "llave especial" que abre las mentes y los corazones de personas especiales como los ancianos y las personas sin ninguna instrucción académica.
9. Porque los psicoterapeutas pueden renovar sus técnicas demasiado racionalistas con una práctica clínica más centrada en los símbolos que habitan la vida cotidiana. Y,
10. porque para finalizar y subrayado sea con fuerza, la METÁFORA es para la psicoterapia lo que las siete notas son para toda la música.

BIBLIOGRAFÍA

- Bateson, G., 1984. La nueva comunicación, Ed. Kairós, España.
- Berlo, D. K., 1981. El Proceso de la Comunicación, Ed. El Ateneo, Argentina.
- Castilla del Pino, C., 1970. La Incomunicación, Ed. Península, España.
- Echeverría, M.A., 1995. Creatividad y Comunicación, Ed. GTE, España.
- Hudson O'Hanlon, W., 1989. Raíces Profundas, Ed. Paidós, España.
- Kraemer Bayer, G., 1999. Racionalidad Práctica y Dominación Cultural, Ed. Plaza y Valdés, S.A. de C.V., México.
- Lazar, J., 1995. La Ciencia de la Comunicación, Ed. Publicaciones Cruz O., S.A., México.
- Le Guern, M., 1980. La metáfora y la metonimia, Ed. Cátedra, España.
- Mardones, J.M., 1998. El Discurso Religioso de la Modernidad, Ed. Anthropos, España.
- Martínez-Dueñas, J.L., 1993. La Metáfora, Ediciones Octaedro, España.
- Mattelart, A. y Mattelart, M., 1997. Historia de las Teorías de la Comunicación, Ed. Paidós, España.
- Minuchin, S., 1992. Familias y Terapia Familiar, Ed. Gedisa, España.
- Montagu, A., 1965. La Revolución del Hombre, Ed. Paidós, Argentina.
- Mucchielli, A., 1998. Psicología de la Comunicación, Ed. Paidós, España.
- Paulus, J., 1984. La Función Simbólica y el Lenguaje, Ed. Herder, España.
- Robles, T., 1990. Concierto para Cuatro Cerebros, Instituto Milton H. Erickson, México.
- Rosen, S., 1989. Mi voz irá contigo, Ed. Paidós, España.
- Singer, E., 1985. Conceptos fundamentales de la Psicoterapia, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Tolela Myers, M., y Myers, G. E., 1985. Administración Mediante la Comunicación, Ed. McGraw-Hill, México.
- Verón, E., y Sluzki, C.E., 1970. Comunicación y Neurosis, Ed. del Instituto Torcuato Di Tella, Argentina.
- Watzlawick, P., Beavin Bavelas, J. y Jackson, 1991. Teoría de la Comunicación Humana, Ed. Herder, España.
- Weelwright, P., 1979. Metáfora y Realidad, Ed. Espasa-Calpe, España.
- Williams, R. E., 1992. Historia de la Comunicación Vol. I Bosch Casa Editorial, S.A., España.
- Zeig, J.K. y Guilligan, S.G., 1994. Terapia breve, Ed. Amorrortu, Argentina.