

LIDERAZGO LÓGICO TRANSACCIONAL – Módulo Comportamientos disruptivos

CLASIFICACION DE LAS TRANSACCIONES

1. Según el número de estados del Yo implicados:

A) **SIMPLES**: un solo estado del Yo por participante.

B) **COMPUESTAS**: mas de un estado del Yo.

2. Según el origen de la respuesta:

A) **COMPLEMENTARIAS**

B) **CRUZADAS**

3. Según el número de mensajes emitidos simultáneamente:

A) **NO ULTERIORES**: un solo mensaje por vez

B) **ULTERIORES**: dos o más mensajes simultáneos.

Las ultteriores se subdividen en:

- **ANGULARES**: dos estímulos simultáneos y una respuesta

- **DOBLES**: dos estímulos y dos respuestas simultáneas

TRANSACCION COMPLEMENTARIA SIMPLE

Es complementaria aquella transacción cuya respuesta es recibida por el mismo estado del Yo que emitió el estímulo y, a su vez, proviene del estado del Yo que lo recibió. Es decir, gráficamente la flecha o vector parte desde un estado del Yo de la persona que inicia la comunicación, hasta otro de quien la recibe; la respuesta de este va desde el mismo estado que recibió y hasta el mismo del que emitió.

Son las transacciones más sencillas en donde la relación es paralela. Mientras la comunicación se mantiene a este nivel puede proseguir indefinidamente. Berne califica como transacción complementaria aquella que es "apropiada, cabe esperar y sigue el orden natural de las relaciones humanas saludables".

Pueden ocurrir entre dos cualesquiera estados del Yo. Por ejemplo, dos personas pueden llevar a cabo una transacción Padre-Padre cuando se lamentan de que sus hijos abandonen el hogar; Adulto-Adulto cuando resuelven un problema; Niño-Niño cuando se divierten juntos.

Si sacamos cuentas veremos que existen 9 posibilidades de estas transacciones: PP, PA, PN - AA, AP, AN - NP, NA, NN

Ejemplos

Estímulo: "¿Qué hora es?" (vector de Adulto a Adulto por el contenido).

Respuesta: "Las ocho y media". (También Adulto - Adulto por la información).

E: "Esos niños echan de menos a su padre" (P-P)

R: "Vamos a llevarlos al parque que se diviertan" (P-P)

E: "¿Como me gustas!" (N-N)

R: "¿Tu también me gustas mucho!" (N-N)

E: "Estoy tan preocupado por mi hijo que no me concentro"

R: "Puede salir temprano e ir al hospital"

También existe la posibilidad de que una transacción complementaria sea negativa o inadecuada. Es el caso de las **TRANSACCIONES CERRADAS** que es cuando la transacción es complementaria pero los vectores parten de los sistemas negativos de los distintos estados del Yo.

Ejemplos

E: "Nunca haces nada bien" (PC- persigue a NAS-)

R: "Si, disculpa... yo trato, pero..." (NAS- en continua disculpa ante el PC-)

E: "Desde ahora volverás siempre a las 11" (PC a N)

R: "Vuelvo cuando me da la gana" (El NAR- recoge el mensaje y queda enganchado al PC-)

Son transacciones complementarias simples pero negativas. Además, son cerradas porque las personas que aprendieron esos sistemas de relación los mantienen siempre e incluso buscan y encuentran personas con esos mismos

mecanismos como si esa forma de actuar fuera la única alternativa, cuando en realidad no es más que una internalización de un "programa" educativo. Las estudiaremos en el tema correspondiente)

TRANSACCIONES CRUZADAS

Son aquellas transacciones en las que la respuesta o no vuelve del mismo estado del Yo del receptor o no es recibida por el mismo estado que emitió el estímulo. Hay, por tanto, cruces o se forman ángulos en los vectores.

Ocurre cuando la respuesta al Estímulo es inesperada; se activa entonces un estado inapropiado del Yo, se cruzan la líneas de transacción entre las personas y estas optan por retirarse, alejarse o cambiar de conversación.

Ejemplos

Estímulo: "¿Que hora es?" (Vector de Adulto - Adulto)

Respuesta: "Siempre estás preguntando" (vector Padre - Niño)

E: "¡Vamos a divertirnos!" (N-N)

R: "No vas a tener seriedad nunca?" (P-N)

E: "Srta. ¿ha visto el informe del Sr. López?" (A-A)

R: "Usted lo tiene siempre todo perdido" (P-N)

Si nos paramos un poco a pensar nos daremos cuenta de que hay 72 posibles transacciones cruzadas. Son las 81 posibles menos las 9 complementarias. Sin embargo, por su interés psicológico solo nos vamos a parar a estudiar algunas de ellas:

1. TIPO I o Transferencial

El estímulo es percibido por el receptor por un estado del Yo distinto al que iba destinado y responde en función de lo que él percibió.

Ejemplo

Estímulo: "¿Terminaste tus tareas?" (A - A)

Respuesta: "Siempre estás vigilándome" (N - P)

Está claro que la persona que responde ha procesado interpretando de determinada forma la pregunta pero no en función de su contenido.

Las personas que tienden mucho a este cruce tienen muy desarrollado el NA (Niño Adaptado) por haberse dirigido a ese estado del Yo la mayoría de los mensajes tempranos. Sus padres utilizaron demasiado el estado parental del Yo para educarlos y por ello emocionalmente les dejaron fijados en etapas adolescentes o preadolescentes del desarrollo, con sumisión o rebeldía ante la autoridad.

Esta es la típica y más conocida transacción transferencial donde, por ejemplo, el alumno proyecta a su Padre interno sobre el profesor, el empleado sobre el jefe o el paciente sobre el psicoterapeuta. Según Berne, es esta la transacción que ocasiona más problemas en el mundo.

2. TIPO II o contratransferencial

Es justamente al contrario que la anterior. Las personas con esta tendencia poseen demasiado desarrollado el Padre y en lugar de computar para resolver adecuadamente los problemas, "persiguen" o "salvan" a los demás.

Ejemplo

Estímulo: "He suspendido el examen" (A - A)

Respuesta: "Ya te dije que eras un vago" (PC - N) ó

"Pobrecito, con lo que has estudiado" (PN a N)

3. TIPO III o Deshumanizada

Es la que ocurre cuando el estímulo proviene del NN que solicita comprensión, cariño o protección y recibe la respuesta del Adulto con sus formas peculiares, que como sabemos son frías, intelectualizadas y asépticas. Los profesionales con formación exclusivamente técnica tienden a este tipo de transacción en situaciones de intimidad. También es una forma de negar elogios merecidos, al no reforzar los logros de los demás.

Para entender esta transacción un poco más: "no siempre es Adulto usar Adulto". No olvidemos que las caricias más nutritivas, de mayor nivel biológico, proceden del NN y del Padre Nutritivo.

Ejemplo

E: "Mami, aprobé todas las asignaturas" (N a P)

R: "Era lo previsible" (A a A)

4. TIPO IV o Respuesta Exasperante

Es la que se da cuando desde el Padre adecuado la persona se muestra justa, firme o interesada por los demás y recibe una respuesta Adulta que descalifica el contenido ético el mensaje. Ocurre cuando alguien que requiere comprensión recibe hechos. La persona que utiliza este tipo de transacción con frecuencia puede ser tachada de cínica.

Ejemplo

E: "¡Deja de mirar la televisión y escúchame, por favor!"

R: "Observo que estás nervioso. Tomate algo caliente"

Vemos que la persona necesita, pide, atención (P a N) y recibe una fría respuesta Adulto.

5. TIPO V o Queja Mutua

Ocurre cuando alguien pide protección o ayuda (N a P) y el otro responde a su vez quejándose (También N a P).

Ejemplo

E: "Vengo muy cansado, he tenido un día..."

R: "Pues anda que yo que..."

6. TIPO VI o Transacción del Infinito

Es la contraria a la anterior. Consiste en que Estímulo y Respuesta son de P a N. O de otro modo, se responde a un ataque con otro ataque. Llamadas así porque parecen seguir hasta el infinito.

Ejemplo

E: "No haces más que pelearte con tu hermano"

R: "Pues anda que tú que siempre peleas con mamá"

Es un circuito de mutuo refuerzo de "estar mal" procurando que el otro se sienta peor para sentirse uno mejor.

TRANSACCIONES ULTERIORES

Son las más complejas, en ellas intervienen simultáneamente más de un estado del Yo. Se envía un mensaje ulterior disimulado en una transacción socialmente aceptable. Tal es, por ejemplo, el cliché de "sube a tomar una copa" que mientras el Adulto dice una cosa, el Niño envía una insinuación.

Implican mensajes dobles: uno de ellos social (evidente, aparente, aceptable) y otro psicológico (oculto, sutil, menos perceptible, a veces deshonesto) generalmente transmitido en forma no verbal. Cuando una vendedora de ropa le dice a la señora "es la última moda..., quizá demasiado para usted" está enviando un mensaje que oído por el Adulto probablemente dirá "tiene usted razón", pero oído por el Niño la respuesta puede ser "exactamente lo que me gusta, me lo quedo".

Como es difícil atender a dos Estímulos al mismo tiempo, el estímulo social distrae al Adulto pero el Niño o el Padre quedan influidos por el psicológico que si no llega a la conciencia del Adulto no puede ser enfrentado del modo conveniente y por ello "engancha" un programa interno negativo.

Las transacciones ulteriores forman la base de los "juegos psicológicos". Son usadas frecuentemente en política, en el flirteo, en las ventas y publicidad, y son la comunicación favorita de los padres de esquizofrénicos. Se dividen en:

ULTERIORES ANGULARES

Involucran tres estados del Yo. La más conocida es la de la vendedora que vimos. Otro ejemplo:

E: "¡Que rico parece tu bocadillo!" (Lleva un mensaje N-N directo pero a la vez un mensaje N-P de "dame un poco")

R: "Toma la mitad" que responde al mensaje psicológico encubierto

En general, estas transacciones implican manipulación. Para que la respuesta enganche debe existir en la otra persona falta de información, ingenuidad, patología psicológica, o alguna flaqueza o punto débil. De lo contrario, dará una respuesta directa descalificando la parte oculta del mensaje y el emisor probablemente buscará otro candidato.

ULTERIORES DOBLES

Involucran en total cuatro estados del Yo. Dos para el emisor y dos para el receptor.

Ejemplo

E: "¡Vaya, volví a equivocarme!" (Mensaje social A-A y psicológico de "que tonto soy" de N-P)

R: "Si, ya veo" (Mensaje social A-A y psicológico de "si eres tonto, si" (P-N)

TRANSACCION DE LA HORCA

Es un tipo especial de transacción ulterior en la que un estímulo que comporta una conducta destructiva para la propia persona, recibe una respuesta que refuerza el contenido perjudicial.

Ejemplo

E: "Ayer cogí una borrachera que... ja, ja, ja"

R: "¿Si?, es que eres un caso, ja, ja, ja"

Reír para "los adentros" las propias desgracias o las de otras personas o hacerlo forzosamente son de este tipo de transacción.

LEYES DE LA COMUNICACION

Berne formuló tres reglas de la comunicación:

1. "Si las transacciones son complementarias, la comunicación continúa indefinidamente, hasta cumplir su objeto". (Que puede ser positivo o negativo).
2. "Si la transacción se cruza, la comunicación se interrumpe". (Se corta del todo o sigue otro tema).
3. "En las transacciones ulteriores, lo que determina el resultado final es la parte oculta, inconsciente".

VALIDEZ Y EMPLEO DE LAS TRANSACCIONES CRUZADAS

Tras la lectura del tema se puede deducir que las transacciones cruzadas son siempre negativas en el proceso de la comunicación humana. Sin embargo, no siempre esto es así.

El manejo abierto y versátil de las transacciones suministra una gama de opciones muy amplia de la que podemos beneficiarnos dependiendo de la oportunidad y la forma de usar las alternativas transaccionales.

Una cuestión diferente es la filosofía que ampara el uso de las diferentes opciones. Al igual que ocurre con otras áreas del saber positivo, los conocimientos transaccionales pueden ser empleados en pro de la mejora de la comunicación e integración psicológica del ser humano y no deben ser utilizados para estructurar defensas sociopáticas, ni para manipular a otras personas, ni para alentar carreras maníacas hacia el triunfalismo irreal.

Las transacciones cruzadas interrumpen el proceso de comunicación, porque alguno de los interlocutores cambia el estado del Yo o provoca el cambio en el otro interlocutor, al variar el tipo o las características de las señales emitidas.

El procedimiento de **cruzar** puede ser válido en ocasiones:

1- Ante estructuras relacionales cerradas:

Este es el caso cuando cada uno de los interlocutores sólo utiliza un estado del Yo, que siempre es el mismo, sea cual sea la situación.

La persona "A" siempre que se dirige a "B" lo hace así:

"Haz esto" (Padre)

"Esto otro no te conviene" (Padre)

"Siempre hay que decírtelo todo" (Padre)

"Eres tonto" (Padre)

La persona "B" también siempre reacciona complementariamente usando su Niño de forma invariable:

"Ahora mismo lo haré" (Niño)

"Haré lo que tu me digas" (Niño)

"Siempre me pasa lo mismo, que tonto soy" (Niño)

Otras veces se calla y queda ocultando sentimientos de incapacidad, inadecuación, insuficiencia, desvalía, etc...

El mantenimiento de esta estructura de relación patológica puede determinar que "B" sea un apéndice de "A", que a su vez va a sentir como insufrible la responsabilidad acumulada sintiéndose imprescindible, etc... Con ello ambos se irán destruyendo de forma progresiva, poco a poco.

Los cruces transaccionales pueden ayudar a ambos a recuperar su autonomía. Como la transacción cerrada era de P a N, las posibilidades de cruce son nueve:

Ejemplo donde el Estímulo es "eres tonto". (De Padre a Niño)

1º. Adulto - Adulto:

"Quizá no sea muy inteligente, pero ¿crees que repitiéndomelo es la mejor manera de ayudarme?"

2º. Niño - Adulto:

"Sin embargo, me gustará que tú me enseñes lo que sabes. Me encantará aprender de ti".

3º. Padre - Adulto:

"También tú puedes equivocarte, sobre todo cuando haces apreciaciones tajantes o generalizaciones".

4º. Padre - Niño:

"Ponte en mi lugar, y escucha que alguien te diga "tonto" todo el tiempo".

5º. Niño - Niño:

"Pero como tu eres tan listo, entre los dos hacemos buena media".

6º. Adulto - Niño:

"Ser tonto es desgracia, máxime cuando te lo recuerdan con insistencia".

7º. Adulto - Padre:

"Esa es una apreciación tuya y se que también tú puedes ponderarla".

8º. Padre a Padre:

"Los tontos, por lo general, son incapaces de hacer nada".

9º. DIANA:

Consiste en dar una respuesta que alcance sucesivamente a todos los estados del Yo de la otra persona:

"Estás buscando molestarme (A - A), no me quiero enfadar (N - P) y tú y yo sabemos cuales son mis valores como persona y como los utilizo.(P - N)".

2. Ante las transacciones transferenciales y contratransferenciales.

La persona que utiliza la transferencia está enganchada en esa forma de comunicación siendo inconsciente del hecho. El cruce puede servir para romper la invitación que hace a mantener el bloqueo y permitir avanzar en los objetivos que la comunicación tenga.