

## ESCUELA TRANSACCIONAL HUMANISTA

Ingrid Marcela León Díaz, PhD

El **análisis transaccional**, plantado pro **Eric Berne**, en **1950**, plantea una metodología y unos conceptos básicos enfocados en el entendimiento de las estructuras transaccionales de los individuos, a partir de su comprensión y exposición de las instancias del YO. Es una teoría fundamentada en el psicoanálisis, sin embargo hace planteamientos más accequibles y manejables para el común de las personas, por ello se considera dentro de la línea neo freudiana y aunque retoma los conceptos psicoanalíticos del ello, yo y superyó, lo que hace es una transformación de los mismos, desde el nivel intrapsíquico al transaccional. Lo que lo convierte en un enfoque de relaciones y que analiza las estructuras profundas, que conforman las relaciones e interacciones de las personas.

El análisis transaccional, busca establecerse como un modelo de cambio y que posibilita la reestructuración cognitiva, a partir de invitar al análisis de las interacciones, que establecen los individuos y la forma cómo establecen transacciones psicológicas en los estados del yo, que son según el análisis transaccional:

- **El Yo padre.** Quien como función básica tiene la de proteger y de cuidar, además de manejar todas las instancias que implican límites y normatividad, también de establecer los parámetros éticos de desenvolvimiento.
- **El Yo adulto.** Quien toma decisiones racionales, es quien analiza e integra y decide desde lo práctico cómo actuar.
- **El yo niño.** Maneja la espontaneidad, pone sus emociones y sentimientos en juego y puede manifestar sin restricciones lo que piensa y desea.

Así desde estas instancias lo que busca el análisis transaccional es entender la forma cómo se interactúa, el nivel del yo que está en juego y el identificar la intención de la interacción, cuando se pone en juego con los demás.

También desde otros niveles, busca identificar y poner en evidencia el guion, que se establece desde la infancia y que fue adquirido por cada persona desde sus figuras parentales o que ejercieron grados de influencia en el proceso de estructuración del yo. lo cual apunta a trabajar directamente los problemas emocionales de las personas, al identificar las interacciones y los orígenes de estas, desde la estructuración de la personalidad.

### Estados del yo

Berne define los estados del yo como *sistemas coherentes de pensamiento y sentimiento manifestados por los patrones de conducta correspondientes*;<sup>3</sup> son los componentes de la personalidad y pueden clasificarse en tres tipos llamados Adulto, Padre y Niño. Cada persona durante cada día puede ubicarse en un tipo u otro, variando su modo de sentir, pensar y actuar según el estado del yo en que se encuentre.

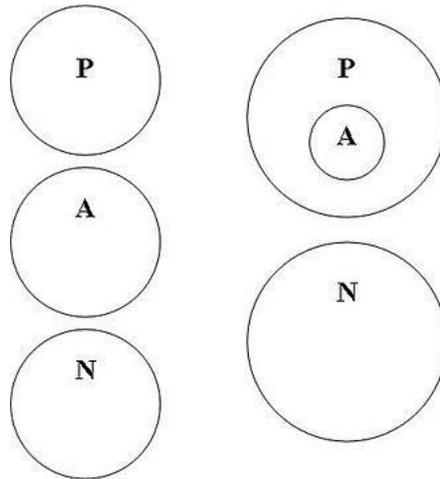
Gráficamente, Berne representa este modelo con tres círculos alineados verticalmente rodeados por una línea que los engloba, la cual suele omitirse para simplificar el diagrama, al igual que se utilizan las iniciales P, A y N.



- **Padre:** la persona siente, piensa y actúa de modo similar al modelo de sus padres o tutores de infancia.
- **Adulto:** El que expone capacidades y habilidades adquiridas a lo largo de su ciclo vital; se considera que los adultos tienden a ser más estables y racionales, no se dejan llevar por las circunstancias y están en capacidad

de pensar antes de actuar, tomando las mejores decisiones y adecuándose a lo que sucede alrededor.

- **Niño:** Espontáneo y abierto, es intenso, no mide límites y es altamente emocional.



A cada instancia del yo le corresponden unos modos específicos de sentir, pensar y actuar y cada individuo, exhibirá ciertos elementos de acuerdo a donde se ubique. Además, presentará una serie de internalizaciones de acuerdo al punto donde establezca la relación.

### Teoría de la Comunicación

Berne, simultáneamente plantea que los seres humanos presentan lo que él llama como “tres *hambres* básicas principales, que son necesidades y que buscan ser cubiertas de alguna forma

- De estímulos. (nivel de caricias que recibe una persona)
- De reconocimiento (sentirse importante y presente en el mundo social)
- De estructura.

Así las interacciones se generan cuando se da un estímulo que genera una respuesta específica o se cubre una de las necesidades presentes, estas respuestas se conocen como las acciones sociales que se generan a partir de las transacciones establecidas. La teoría de la comunicación establece que los emisores y receptores lo que hacen es satisfacer hambres específicas a través de la emisión de estímulos que lo permiten.

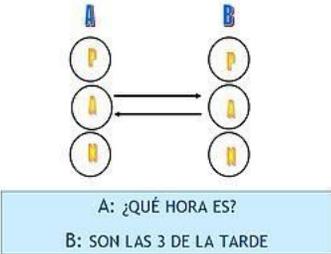
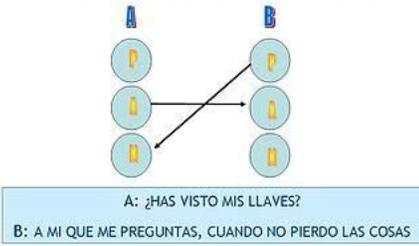
Es importante tener en cuenta que las transacciones pueden ser sociales o psicológicas y esto hace que adquieran unos mecanismos o de expresión abierta o de niveles psicológicos no manifiestos (ocultos) pero que buscan poder satisfacerse.

Ligado a esta satisfacción de las hambres, viene todo el proceso del hambre de estructura, que se relaciona con el manejo del tiempo, el cual según Berne, presenta 6 niveles básicos que determinan no solo la forma de la transacción, sino las instancias que se relacionan en el proceso, estos son:

- **El retraimiento.** Donde la persona estando presente, tiende a aislarse mentalmente de las situaciones, pensando en otras cosas.
- **Los rituales.** Se relacionan con las costumbres socialmente aceptadas, como el saludo, las normas de cortesía, etc. Y que permiten establecer muchas transacciones diferentes.
- **Las actividades.** Están relacionadas con el yo adulto y buscan establecer la solución práctica a alguna situación. Resolver una enfermedad, tomar una decisión sobre inversiones, asumir una ida al médico, etc.
- **Los pasatiempos.** Son aquellos niveles donde se hacen transacciones a un nivel mucho más personal que el de las costumbres sí que permiten que la persona invierta su tiempo aparentemente de forma productiva, ejemplos de esto son las asociaciones, los grupos de cualquier nivel, las reuniones en diferentes contextos, etc.
- **Los juegos.** Todas aquellas transacciones que buscan una satisfacción no manifiesta.
- **La intimidad.** Relaciones más cercanas.

## Tipos de transacciones

Se relacionan con las instancias del Yo que se relaciona en cada situación y que determinan cómo se maneja y resuelve cada evento.

Tipo	Grafico	Definición
<p>Transacción simple complementaria</p>	<p style="text-align: center;"><b>TRANSACCIÓN SIMPLE COMPLEMENTARIA</b></p> 	<p>Establecida en un solo nivel, están implicados dos estados del yo y uno de los participantes responde desde el estado del yo al que el otro participante ha dirigido el estímulo y hacia el estado del yo que lo ha emitido.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Son las transacciones más sencillas, en donde la relación es paralela.</p>
<p>Transacción simple cruzada</p>	<p style="text-align: center;"><b>TRANSACCIÓN SIMPLE CRUZADA</b></p> 	<p>También establecida en un solo nivel, un participante responde desde un estado del yo distinto al que el otro ha dirigido el estímulo y hacia un estado del yo distinto al desde el que lo ha emitido.</p> <p>Son aquellas transacciones en las que la respuesta o no vuelve del mismo estado del Yo del receptor o</p>

		<p>no es recibida por el mismo estado que emitió el estímulo.</p> <p>Ocurre cuando la respuesta al Estímulo es inesperada; se activa entonces un estado inapropiado del Yo, se cruzan las líneas de transacción entre las personas y estas optan por retirarse, alejarse o cambiar de conversación.</p>
<p>Ulterior Angular</p>	<p style="text-align: center;"><b>TRANSACCIÓN ULTERIOR ANGULAR</b></p>  <p style="text-align: center;">A1: TE FELICITO POR LA BECA QUE GANASTE A2: A PROPOSITO, ME HAN DICHO QUE ESAS BECAS SE CONSIGUEN FACILMENTE</p>	<p>La persona que emite el estímulo lo hace, en nivel social o manifiesto, hacia un cierto tipo de estado del yo y en el nivel psicológico u oculto hacia otro tipo de estado del yo. Quien lo recibe puede responder de modo complementario, desde uno u otro de los estados del yo estimulados hacia el estado emisor.</p>
<p>Ulterior Doble</p>	<p style="text-align: center;"><b>TRANSACCIÓN ULTERIOR DUPLEX</b></p>  <p style="text-align: center;">A1: HOY NO ME SIENTO MUY BIEN B1: SI SE TE VE UN POCO DEMACRADO A2: QUISIERA ESTAR EN MI CASA B2: BUENO, RETIRATE Y MEJOR DESCANSA</p>	<p>Quien estimula, lo hace en el nivel social manifiesto, hacia un cierto tipo de estado del yo y en el nivel psicológico u oculto hacia otro tipo de estado del yo. Quien lo recibe también responde en dos niveles, desde los estados del yo estimulados a los estados emisores.</p>

## **Teoría de Los Juegos**

Los juegos son una serie de transacciones que se establecen entre los individuos y que buscan un resultado específico. Berne los presentó como relaciones ulteriores y tiene que ver con el planteamiento manifiesto de algo, pero la intención oculta de otra cosa.

La palabra “juego” no indica diversión, marca una dinámica específica, dentro de la interacción, estos juegos implican un coste emocional para alguno de los participantes. Tienden a ser inconscientes y generan un comportamiento en patrones repetitivos.

Hay gran variación dentro de estos juegos, se pueden resaltar algunos:

- Juegos de manipulación
- Juegos de poder
- Juegos de control
- Juegos de victimización

Los juegos psicológicos tienden a no permitir que las personas se direccionen hacia las metas fácilmente, se vuelven saboteadores internos y que implican un gasto grande de energía psíquica que implica manejar una serie de emociones como la frustración, la rabia, etc.

## **Teoría del Guion**

Las estructuraciones de tiempo que implican un largo plazo, tienen como base un guion que permite seguir una secuencia de hechos y que se adquiere desde la infancia. Es como un programa o una guía de actuación que las personas tienen inconscientemente, hoy les marcan su relación con el entorno y el tipo de transacciones que terminan generando.

Los mensajes que se interiorizan, sumados a las experiencias y los modelos adquiridos, hacen que la persona maneje determinadas secuencias de comportamientos, y genera una serie de posiciones existenciales, dentro de las que se encuentran:

- *Yo estoy bien / Tú estás bien-*, lo cual supone que se valora y estima favorablemente a sí mismo y que valora favorablemente a ese “otro”.
- *Yo estoy bien / Tú estás mal:* implica una autoestima favorable y una valoración desfavorable de los demás.
- *Yo estoy mal / Tú estás bien:* conlleva una desfavorable autoestima frente a una favorable valoración de los demás, con estado emocional triste, se tiene como incapaz e indefenso e irradia pesimismo, desgana hacia la actividad (abulia), marcada dificultad de disfrute (anhedonia) y desinterés por la situación emocional de los demás (apatía).
- *Yo estoy mal-soy Tú estás mal* fomenta la desesperación, pues la persona se valora desfavorablemente, al igual que hace con los demás, quedando la esperanza de poder estar bien muy remota, o tal vez inexistente.

La posición preferida y los mensajes interiorizados condicionarán las características del guion, que propiciará elegir las personas con quienes relacionarse, que han de estar en sintonía con dicho guion y que la persona irá desarrollando mediante retraining, rituales, pasatiempos y juegos y que irá adaptándolo sucesivamente para adecuarlo a las circunstancias cambiantes.

### **Ámbitos de aplicación**

- **Psicoterapia:** Método por excelencia y desde el cual fue desarrollado el proceso y principios del AT
- **Educación:** Enfocado en solucionar problemas de estudio y de relación.
- **Organizaciones:** el AT ha mostrado su efectividad en la gestión de recursos humanos para formar en habilidades sociales y potenciar el trabajo en equipo.
- **El Coaching:** Lo utiliza para ayudar a las personas a desenvolverse ante los cambios de circunstancias,
- **Comunicación:** a los asesores de imagen y responsables de comunicación corporativa el AT les aporta una herramienta teórica y técnica muy práctica para campañas de difusión o de respuesta en situaciones de crisis.

## Bibliografía

- Berne, Eric. (2004). *¿Qué dice usted después de decir hola?* Barcelona: Random House-Mondadori
- Berne, Eric (1985). *Análisis Transaccional en Psicoterapia*. Buenos Aires: Editorial Psique.
- Berne, Eric (2007). *Juegos en que participamos*. Barcelona: RBA Libros, S.A.
- Blakeney, R. N. (1979) *Manual de Análisis Transaccional*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Massó, F. (2007). *Análisis Transaccional I. Cómo nos hacemos persona*. Madrid: Editorial CCS.
- Massó, F. (2008). *Análisis Transaccional II. Educación, autonomía y convivencia*. Madrid: Editorial CCS.
- Sáez, R. (2001). *Los Juegos Psicológicos según el Análisis Transaccional. Dos no juegan, si uno no quiere*. Madrid: Editorial CCS.
- Steiner, C. (2000). *Los guiones que vivimos*. Barcelona: Editorial Kairós, S.A.

## Wengrafía

- [International Transactional Analysis Association - ITAA](#) (en inglés)
- [Web sobre Eric Berne](#)
- [Asociación Peruana de Análisis Transaccional - APAT](#)
- [Instituto Xinergia - Formación en Análisis Transaccional en Perú y Latinoamérica](#)