

EDIÇÃO 1

BOLETÍN CARICIAS

Publicación oficial de ALAT - Asociación
Latinoamericana de Análisis Transaccional Oficial
Año 2024



Ficha técnica

BOLETÍN CARÍCIAS

Publicación oficial de la Asociación Latinoamericana de Análisis Transaccional Oficial. Año 2024

Comité Editorial

Nancys Loreto - Venezuela

José Miguel Tafoya - México

Comité Científico y de Selección

Antonio Pedreira - Brasil

Gloria Noriega - México

Rolando Paredes - Guatemala

Ángela Melgar - Perú

Consejo Directivo ALAT OFICIAL (Trienio 2023-2025)

Presidenta: Karol Cavero - Perú

Vicepresidenta: Sonia Nogueira - Brasil

Director Científico: Antonio Pedreira - Brasil

Directora de Ética: Rosario María Livano - Perú

Directora de Docencia: Mónica Levi - Brasil

Directora de Comunicaciones: Nancys Loreto - Venezuela

Tesorera: Rosario María Livano - Perú

Secretaria: Katia Zevallos - Perú

Contacto:

cariciasalat@gmail.com

“Las opiniones, ideas y reflexiones expresadas en esta Revista son de la responsabilidad exclusiva de los autores y no representan el criterio de la ALAT - Asociación Latinoamericana de Análisis Transaccional Oficial”

Índice

El orden de los nacimientos como factor de máxima importancia en la formación del Guion de Vida Antonio Pedreira	5
La Técnica del Juego en Arena (Sandplay). Una herramienta de ayuda en la terapia con Análisis Transaccional Sonia da Fraga Peixoto Nogueira Pedreira	23
Reseña del Manual de Formación de Análisis Transaccional Nancys Loreto y José Miguel Tafoya	41
Noticias	45

Editorial



Nancys Loreto
Directora de
Comunicaciones
de ALAT OFICIAL

¡Hola, amigo lector!

Presentamos la edición 2024 de nuestro Boletín Caricias.

Una vez más, Antonio Pedreira nos aporta un interesante artículo, **EL ORDEN DE LOS NACIMIENTOS COMO FACTOR DE MÁXIMA IMPORTANCIA EN LA FORMACIÓN DEL GUIÓN DE VIDA**, en el cual describe con base en su amplia experiencia de casos, cómo puede incidir en el Guion del individuo, el orden jerárquico de su nacimiento y las interacciones con los hermanos, si los hay; mostrando una caracterización para el hijo único, primogénito, segundo, tercero y cuarto nacido.

Sonia Nogueira, en su artículo **LA TÉCNICA DEL JUEGO EN ARENA (SANDPLAY)**, con una nutrida fundamentación y exposición de casos ilustrativos, nos lleva de la mano para la valoración de esta técnica como una herramienta de ayuda en la terapia con Análisis Transaccional.

Por último, incluimos una reseña sobre el Manual de Formación en Análisis Transaccional, una guía útil para docentes e interesados, elaborado por la Dirección de Docencia de ALAT OFICIAL y aprobado por su Consejo Directivo, el pasado mes de junio 2024.

Con la invitación a la lectura de esta edición, reciban mis cordiales saludos.

El orden de los nacimientos como factor de máxima importancia en la formación del guion de vida*

Antonio Pedreira

* Artículo publicado en la Revista Brasileña de Análisis Transaccional – REBAT. Año XXVII, septiembre, 2018.

EL ORDEN DE LOS NACIMIENTOS COMO FACTOR DE MÁXIMA IMPORTANCIA EN LA FORMACIÓN DEL GUIÓN DE VIDA

Resumen

Este autor pretende mostrar el valor y la importancia del orden de nacimiento de los niños en la formación del **Guion*** o Argumento basándose en su práctica de 38 años con diez mil clientes en terapia. En la teoría del Guion, Berne (1988) enfatiza la influencia decisiva de las directivas de los padres en la determinación del Guion del individuo, y sólo menciona la posible influencia de la interacción con los hermanos, a la luz del orden de nacimiento.

Isaacson (2005), basándose en el **Miniguion** o Miniargumento** de Kahler (1975), investigó treinta mil sesiones de psicoterapia con 6.000 clientes, concluyendo que las estrategias desarrolladas en la infancia para el trato con los hermanos son las mismas que se utilizan en la vida adulta, especialmente en la pareja y en el ámbito profesional. Mi principal conclusión es que la personalidad humana adquiere matices significativos del Guion de Vida dependiendo también de la posición cronológica en la familia original.

Palabras clave: Análisis Transaccional. Orden de nacimiento. Guion

* GUIÓN: Script de vida/

** MINIGUIÓN: Miniscript

Introducción

Existen varias menciones sobre la importancia del orden de nacimiento en la expresión fenotípica de los niños, en el último libro escrito por Berne (1988) y en el capítulo 4 - Influencias prenatales - señala que: "El factor más importante es el Guion de los padres" (p.71) y agrega que: " Esto demuestra que estamos tratando aquí con la influencia de la "información" o programación, y es precisamente este tipo de programación conductual la que estamos llamando "Script" o Guion.

Propone (Berne, 1988, p.71) que el Analista de Guion formule las siguientes preguntas: (1) ¿Este niño encaja en el plan familiar o llegó en el momento equivocado? (2) ¿Podría ser el sexo equivocado? (3) ¿El Guion de tu padre refiere de un intelectual, un médico, un futbolista o viceversa? (4) ¿El Guion de tu madre coincide con el de tu padre o es todo lo contrario? También se refiere (p.71) a las tradiciones propagadas de generación en generación y en la vida real, según las cuales: el menor de 3 hermanos actúa estúpidamente hasta que llega el momento de probarse a sí mismo, donde superará a todos; y que el de un séptimo hijo casi se verá obligado a ser profeta. Afirma, además, que:

El Guion de los padres puede exigir que los niños sean glorificados o castigados por uno de sus hijos, que debe ser un éxito total o un gran fracaso, y muchas veces este honor recae en el primer hijo (Berne, 1988, p.71).

Respecto a la interacción con los hermanos, (Berne, 1988, p.71) nos ofrece la siguiente regla general, según la cual, en igualdad de circunstancias, los hijos seguirán el Guion de sus padres, en lo que respecta a la constelación familiar, y que podría ser demostrado utilizando los factores más simples: número y espaciamiento de los hijos. También afirma que, al estar fuera del control de los padres, el sexo de los hijos no puede ser considerado, siendo -afortunadamente- una de las formas de interrumpir la transmisión del Guion transgeneracional, lo que permite una nueva oportunidad para algunos niños. Dice además que el Analista de Guiones podrá responder preguntas sobre cómo predecir reacciones humanas, porque la respuesta no supone que un comportamiento importante esté motivado racionalmente y afirma categóricamente que, de hecho, el Guion se decide mediante directivas de los padres, (Berne, 1988, p.71).

Al final del libro, Berne (p.339), al abordar el inventario de verificación del Guion, cambia el enfoque cuantitativo sobre el número de hijos a algo relacionado con el orden de los nacimientos, al sugerir las siguientes preguntas directamente al cliente: "1a. ¿Cuál es tu posición en la familia?; 2a. ¿Cuál es tu fecha de nacimiento?; 3a. Cuéntanos exactamente, ¿cuáles son los cumpleaños de tus hermanos?"

También tiene en cuenta el número de meses o años de los hermanos que le precedieron y de los que le siguieron, y afirma que habrá una diferencia considerable en las decisiones del Guion si la persona en cuestión llegó al mundo en el que nació, ya ocupado por otro. Las diferentes decisiones dependerán no sólo de su relación con ese hermano mayor, sino también de los padres, en relación con ese hermano y el espaciamiento particular entre estos hijos. Esto también se aplica al niño que nazca a continuación. (Berne, 1988, p.71). Añade además que:

Por lo general, todos los hermanos nacidos antes de que el individuo cumpla 7 años tendrán una influencia decisiva en su Guion y uno de los factores más importantes es el número de meses de diferencia de edad entre ellos. Esto afectará su próxima actitud y la de sus padres también.

Berne (1988) también comenta que pueden ocurrir variaciones notables si se trata de gemelos, o de un niño nacido antes o después de los gemelos. (Berne, 1988, p.74). Este mismo autor (Berne, 1988, p.74) también destaca que:

Existe considerable literatura sobre el orden de nacimiento, ejemplificando: (Galton, 1874) - el primer estudio sistemático que encontró una menor preponderancia de hijos únicos y primogénitos en su población, y (Adler, 1918), afirmando que el hijo es, generalmente, un tipo peculiar.

Isaacson y Schneider (2005, p. 09) al citar a Adler (1918) afirman que éste teorizó que, “en general, la personalidad de los niños se define por su posición, estatus cronológico en la familia, ya que los padres tienden a tratar a sus hijos de manera diferente, según el orden en que nacieron” y describe cuatro categorías de repercusiones sobre la personalidad, de acuerdo con este criterio: el primogénito, el hijo único, el menor y el mediano. Dadas sus respectivas posiciones, Adler afirma además que: “el hijo menor tiende a ser mimado demás, mientras que el primogénito es un líder nato y el mediano es un luchador que busca atención y reconocimiento de los padres”.

Isaacson (p. 9-10) se declaró frustrado, luego de investigar con varios autores y no lograr obtener una correlación valiosa sobre la naturaleza humana, a través del orden de los nacimientos. Afirma que: “Cuanto más estudiaba el tema, más me convencía de que el concepto de orden de nacimiento era demasiado vago para ser útil”. Sin embargo, en el siguiente párrafo (p.10), declara que encontró una contribución consistente en la teoría del Miniguion, escrita por el renombrado teórico del Análisis Transaccional, Kahler (1974), que afirma categóricamente que: “Los patrones de conducta relacionados con **los Impulsores* (o Compulsos)** “Apúrate”, “Trata más”, “Complace”, “Sé perfecto” y “Sé fuerte”, determinan patrones relacionados con el orden de los nacimientos”. Isaacson y Schneider (2005, p. 09)

Isaacson (2005) valida tales correlaciones verificando los mensajes descritos por Kahler (1974) al observar cómo las personalidades de sus cinco hijos encajan en uno de los patrones de comportamiento dictados por los Impulsores.

Amplían su investigación en aproximadamente 6.000 clientes a través de más de 30.000 sesiones terapéuticas. Isaacson y Schneider (2005, p.10).

Se sabe que existe una correlación entre el Guion y el Miniguion, definiéndose este último, como: “Una secuencia de comportamientos que ocurren en cuestión de minutos o incluso segundos, que resultan en el refuerzo del Guion de Vida” (Kahler & Capers, 1974).

* Compulsor = impulsor

En este punto -una vez más- resalto lo que Berne (1988, p.79) afirmó enfáticamente:

“Esto demuestra que estamos tratando aquí con la influencia de la información o programación, y es precisamente este tipo de programación conductual, la que estamos llamando Guion”.

En una amplia actualización de la teoría del Guion, Erskine (2010) presenta su visión de este canon y la de 14 de los más renombrados académicos teóricos del AT. Al buscar en este libro el valor y la importancia del tema relativo al orden de nacimiento de los niños en el establecimiento de patrones relacionales inconscientes, encontré pocas referencias. Entre ellos, destaco (Erskine, 2010 p.2) la mención que hace este autor, en la presentación, cuando dice textualmente:

El concepto de Guiones de Vida (...) si bien este libro ofrece una visión nueva y profunda, algunos capítulos discuten el significado de las experiencias de la primera infancia en la formación del Guion (Erskine, 2010 p.2).

Berne (1988, p.356) define originalmente el Guion como: “Un plan de vida basado en una decisión tomada en la infancia, reforzada por los padres, justificada por acontecimientos posteriores y culminada en una alternativa elegida”. Postula que este Guion (**Esquema o Protocolo**) se determina en la infancia, a partir de experiencias dramáticas ocurridas en la matriz familiar (Berne, 1988, p.353). Al definir cómo el mundo del niño le permite establecer su visión del mundo, dice que puede entenderse como: “la visión distorsionada que el niño tiene del mundo y de las personas que lo rodean, y en la que se basa su Guion” (p.357). Aquí están implicados su casa y sus hermanos. En la interacción fraterna, considero un ejemplo relevante la llamada Risa de la Horca, definida por Berne (1988, p.356) de esta manera: “Sonrisa que acompaña a una Transacción de la Horca, y que generalmente va acompañada de la risa de quienes estén presente”, entre ellos, considero más significativos en la vida de los niños a los familiares, especialmente los hermanos. Así se forja un patrón, es decir, un estilo de vida basado en la instrucción, o en el ejemplo paterno o fraterno.

En el trabajo de Isaacson y Schneider (2005) se presenta una prueba para establecer si el orden cronológico de los nacimientos corresponde a cuál de los cinco patrones de personalidad identificados por este autor. Después de marcar cada respuesta en la hoja de respuestas al final del inventario, y de realizar la encuesta para identificar sus personalidades por orden de nacimiento, se describen los principales aspectos relacionados con los hijos, respectivamente, en cinco categorías: Único, Primogénito, Segundogénito, Tercero y Cuarto nacido. La puntuación más alta indica la personalidad primaria por orden de nacimiento. Los dos siguientes indican sus personalidades secundarias. Por ejemplo, diferentes características vinculadas al orden de nacimiento pueden chocar o complementarse entre sí.

Estos autores justifican así (Isaacson y Schneider, 2005) la existencia de dos tipos de terceros hijos, a los que denominan: Temerosos e Intrépidos, aclarando que, mientras los temerosos huyen del riesgo, los intrépidos buscan riesgos. Garantizan que existe una correlación frecuente para la determinación de estas adaptaciones: si el 2º niño es del sexo

opuesto, el tercer niño tendrá el tipo Temeroso, pero si son del mismo sexo, el tipo Intrépido se desarrollará con mayor probabilidad.

Todo ello puede determinar discrepancias a la hora de analizar las conductas preponderantes de los terceros hijos. Cuando chocan, pueden causar mucha infelicidad, por ejemplo: en parejas que no entienden el comportamiento de su pareja, ni las razones detrás del mismo (Isaacson y Schneider, 2005, p. 33; 127).

Mi contribución tiene como objetivo presentar las correlaciones que he observado durante los últimos 38 años, en psicoterapia individual, de pareja y de grupo, con los cinco órdenes de nacimiento de los niños: Único, Primogénito, Segundo, Tercero y Cuarto.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE CADA ORDEN DE NACIMIENTO

Les presento los comportamientos predecibles de cada uno de estos órdenes de nacimiento, según Isaacson (2005), que también pude verificar entre los diez mil clientes a los que atendí en mi práctica privada en psicoterapia individual y de grupo. Como mi línea de terapia es fundamentalmente Análisis Transaccional -AT, mostraré la conexión de estos rasgos observados con: Impulsores, **Mandato (o Injunción)***, roles en el Triángulo Dramático, Caricias, Hambre Psíquica, Juegos Psicológicos, Estados del Yo, Rebusques y otros conceptos básicos de AT.

Comportamientos predecibles y correlaciones con AT

Enumero a continuación las principales características que cada individuo desarrolló en la infancia, según su orden de nacimiento, en la peculiar interacción con otros hermanos, o incluso cuando son hijos únicos. Tales características suelen aparecer en la edad adulta, en las relaciones interpersonales, especialmente de pareja y con compañeros de trabajo.

Hay que tener en cuenta que, además de la cronología natural de los nacimientos en familias con más de cuatro hijos, suele producirse un reciclaje en el ciclo vital (Levin - Lanheer, 1985), de modo que un quinto hijo puede tener el comportamiento correspondiente a un segundo o tercer hijo. A menudo, cuando el intervalo es igual o superior a ocho años, puede dar lugar a características que se encuentran comúnmente en un hijo único o primogénito.

Por eso se recomienda realizar la prueba de correspondencia del orden de nacimiento (Isaacson, 2005) siempre que comportamientos predecibles muestren una discrepancia notable con los perfiles siguientes. Incluso en las normas que siguen, al ser el resultado de estudios precisos, pueden ocurrir desviaciones y variaciones.

.....
* Mandato = Injunción

Tendencia Hijo Único

Solo a los niños generalmente, no les gusta planificar con anticipación. Viven bien en su pequeño mundo, sin que les falten vínculos ni desafíos, y se organizan para obtener la mayor previsibilidad posible. Preste atención a su necesidad de pasar tiempo a solas, lo cual no es señal de que son infelices, en la pareja y en la familia, sobre todo porque anhelan el Aislamiento, es decir, tener tiempo a solas.

Piensan con sus sentimientos con fuerte tendencia a preocuparse. Al expresar sus emociones, expresan enojo para desahogarse y hacer saber a los demás cómo se sienten, no para influir en los demás. Esta expresión suele presentarse en forma de arrebatos repentinos -como una "rabieta" -, pero muchas veces no juntan "Cupones" o "Estampillas". Los Disfraces o Rebusques de ira se presentan en forma de frustración cuando se interrumpe o debido a un cambio repentino en la programación. Allí se retiran a su pequeño mundo, ya que aprendieron a jugar solos, desde pequeños, sin sentirse solos.

A los niños únicos les molestan las críticas de otras personas porque activan su creencia fundamental: ¡No sé cómo hacer nada bien!

La Adaptación de Personalidad de supervivencia dominante (Joines, 1986) en los hijos únicos es la llamada **Fantasiosa Creativa**, razón por la cual desarrollan una imaginación fértil y pueden crear amigos imaginarios. Suelen atribuir cualidades humanas a los juguetes y a las mascotas. En ocasiones generan enemigos imaginarios superponiendo otra adaptación de supervivencia del tipo **Escépticos Brillantes** o Paranoicos. (Joines, 1986)

Repetidamente, proyectan sus pensamientos y sentimientos sobre animales y juguetes, y tienden a apegarse a los objetos, especialmente porque nunca discuten y se quedan donde los colocan. En las relaciones interpersonales, proyectan sus sentimientos en su pareja y tienden a formar vínculos simbióticos y, debido a su mayor empatía, odian hacer sentir mal a los demás. Su comunicación es algo difícil, ya que hablan **para** el otro, en lugar de hablar **con** el otro.

Entre los Impulsores presentes en hijos únicos destaca siempre el "Complace" en sus dos facetas: complacerla y complacerme. De ahí su dificultad para afrontar las expectativas de los demás, además de las suyas propias, sin satisfacerlas ni ser satisfechas. Aquí es donde surge el problema, tanto en dar como en que te digan que no.

Los Mandatos predominantes son: "No te acerques" y "No disfrutes", sobre todo porque les gusta jugar solos y temen la presencia de adultos que puedan interrumpir su disfrute. Por miedo a la intrusión de los padres, los hijos únicos desarrollan dos velocidades de acción: 1) ante cosas divertidas, rápidamente; y 2) para tareas desagradables, lentamente. Esto se refleja en sus relaciones adultas. Estructuran su tiempo con muchas Actividades y utilizan un cronograma de tareas diario para ocuparse de ellas. Curiosamente, al rellenarlos, tienden a tacharlos en el papel, en lugar de marcarlos con una simple señal. En los Rituales de saludo, tienden a ser entusiastas en sus respuestas a los saludos sociales.

Tendencia de los Primogénitos

Como parte de su búsqueda de afecto, los primogénitos construyen castillos en el aire, basados en la Adaptación de la Personalidad **Fantásticos - Creativos**, desarrollada en los primeros 36 meses de vida (Joines, 1986). Debido a su dificultad para formar vínculos, buscan impresionar a las personas u obtener su aprobación, para ellos un sustituto del amor. Ante la falta de reconocimiento, buscan recibir respeto, admiración y aprobación. A veces expresan enojo para ganar respeto o acuerdo.

Los Impulsores prevalentes en los primeros niños son: "Complace" -en lugar de ponerse en contacto con lo que quieren- y "Apúrate", que los llevan a hacer las tareas rápidamente, a liberarse -no por entusiasmo-. Su recompensa obtenida: alivio. Al buscar Caricias condicionales e incondicionales, en sus relaciones afectivas, buscan obtenerlas haciendo, y así logran satisfacer su grandiosa fantasía de convertirse en un modelo digno de admiración. De esta manera intentan obtener respeto y admiración como sustitutos del amor. (Isaacson, 2005).

Los primogénitos suelen mostrar ambivalencia debido a la dificultad para contactar con sus propios deseos, porque no saben exactamente lo que piensan y sienten. En ellos, la Puerta Abierta es la conducta, normalmente de tipo Pasivo Retraído (Joines, 1986).

En referencia a la forma en que estructuran su tiempo social, se puede observar en los Rituales de saludos que los primeros niños tienden a reflejar la forma cómo fueron recibidos por el interlocutor. Y en los Pasatiempos, como en los chats, tienden a ser buenos oyentes y señalan su acuerdo asintiendo con la cabeza durante la conversación.

La Posición Existencial básica más frecuente de los primogénitos es OK / NO-OK, que posteriormente puede convertirse en NO-OK / OK, reaccionaria.

Tendencia de Segundos Hijos

Exhiben un sentido del humor seco, sarcástico e irónico, aunque económicos en sus Rituales de saludo, tienden a ser educados y con respuestas apropiadas. Actúan con la lógica preponderante sobre las Emociones, es decir, con el Yo Adulto más desarrollado que el Niño.

Los Mandatos más comunes para los segundos hijos fueron: "No corras riesgos" y "No confíes en ti mismo". Otro Mandato encontrado, repetidamente en este estudio, fue "No sientas lo que sientes": se tragan las Emociones y esto funciona como un freno en el sistema de sentimientos, incluida la faceta "¡No expreses lo que sientes y reprímete!"

Una buena intervención terapéutica es pedirles que escriban un diario sobre sus sentimientos, porque en ellos la Puerta Cerrada es **el sentir**; mientras la Puerta Abierta es **el pensar**. (Joines, 1986).

Entre los Impulsores más presentes en este estudio con segundos hijos, menores o no,

destacan dos: "Sé perfecto", con la perfección como lema, tanto para uno mismo como para imponerse a los demás. ¡Son muy detallistas y normalmente leen la letra pequeña de los contratos! También muestran un "Trata más", y con la superposición de ambos el mensaje es: "Esfuézate por ser perfecto".

Su Posición Existencial más común (PE) es NO-OK / OK, y pueden volverse altamente competitivos, ansiosos por demostrar sus habilidades para hacerlo mejor que otros. Son hábiles jugadores de "Lo mío es mejor que el tuyo", un Juego Psicológico a través del cual los segundos niños buscan demostrar que mi Yo es mejor que el suyo, y reafirman la PE reactiva OK / NO-OK, es decir: Yo soy bueno y tú apestas.

En términos emocionales, los segundos hijos a menudo expresan enojo en forma de crítica, lo que hace que su Padre Crítico oculte sus sentimientos heridos y reprimidos a su Yo Niño Sumiso y luego explote para atender sus necesidades. Los Rebusques de miedo ordinariamente se traducen en miedos a equivocarse, a fracasar y a fallar, corriendo el riesgo de tener un alto sentimiento de insuficiencia si fracasan. En el ámbito profesional desarrollan miedos al éxito, aceptar ascensos y dejar el trabajo. Por lo tanto, tienden a hacer un verdadero peregrinaje de un trabajo a otro.

En el ámbito relacional, la dificultad de los segundos hijos para formar vínculos está relacionada con la falta de conexión emocional, y la solución psicoterapéutica puede pasar por el trabajo terapéutico y la conciencia de este proceso. En sus relaciones afectivas son proclives a hacer frecuentes correcciones a su pareja, que para ellos corresponden a expresiones de amor dentro de la pareja, y no de insatisfacción contra su pareja. El hábito de corregir a sus parejas los lleva a ofrecer Caricias Correctivas en lugar de Caricias Positivas. Tienen dificultades para dar y recibir Caricias, y cuando reciben refuerzos positivos, se avergüenzan y rápidamente señalan un defecto en sí mismos. Después de tanto corregir a los demás, acaban convirtiéndose en jugadores expertos de: "Defecto", "Te agarré, ¡desgraciado!", y del juego "Sólo trato de ayudarte". La solución terapéutica es darles la tarea de practicar Juegos con resultado positivo. Por ejemplo: "Caza-virtudes" – que consiste en mencionar tres virtudes por cada defecto señalado en el otro; o "¡Te pillé haciendo algo positivo!" y "Además ..." en modo OK, añadiendo a los elogios recibidos, algo más, también positivo, en sí mismo.

En cuanto a las Intervenciones Terapéuticas efectivas para segundos hijos, demostraron ser valiosas: dando Permiso y Protección para hacer y tener éxito; darles crédito de confianza: - "¡Tú puedes!"; "¡Eres capaz!" Ahora quiero que me hables sobre este tema, en general, ¿ok?

Tendencias del Tercer Hijo

Los terceros niños muestran un Rebusque de ira que se traduce en un tipo de humor sarcástico. La ira que expresan proviene de no sentirse amados y la expresan para superar sus sentimientos de vulnerabilidad. De esta manera, expresan la sospecha de ser explotados y tienden a coleccionar Estampillas o Cupones rojos. Manifiestan un espíritu libertario, temen crear vínculos y volverse vulnerables. Un gran problema con ellos es el temor de que la conexión emocional, si se establece, sea utilizada para lastimarlos.

Por ser muy sensibles, al obedecer el Mandato “No Sientas”, estos terceros niños ocultan sus Emociones y sentimientos, y disfrazan su vulnerabilidad a través de las conductas del Impulsor “Sé Fuerte.” Otra forma que tienen de ocultar su vulnerabilidad es evitando los vínculos íntimos dentro de la pareja y, en el ámbito profesional, preservando la distancia. Cuando operan bajo el Impulsor “Apúrate”, encuentran desagradables los detalles excesivos de otras personas. Cuando trabajan bajo el Impulsor “Complace”, demuestran, además de compasión, un fuerte deseo de satisfacer las expectativas de otras personas, prestándoles especial atención a sus necesidades percibidas.

En el Triángulo Dramático, la mayoría de los terceros niños observados en mi práctica clínica son Salvadores, pero pueden convertirse en Perseguidores. Atraen a las Víctimas de este Triángulo, como expertas en salvar personas, incluso sin riesgo para las vidas de las Víctimas. En la práctica, necesitan ser necesarios para que puedan actuar como Salvadores y, a la larga, se cansan y terminan sintiéndose explotados por los demás, es decir, Víctimas. Algunos se concentran tanto en los demás - Grandiosidad - e hipertrofian el valor y la importancia de los demás, que desestiman sus propias necesidades e intereses (Descalificación).

Los terceros hijos suelen intentar estructurar su tiempo manteniéndose constantemente activos, haciendo siempre algo para evitar el contacto con sus sentimientos. Por lo tanto, son propensos a hipertrofiar sus actividades profesionales y convertirse en adictos al trabajo. En los Rituales de saludo, suelen añadir un toque de humor al saludar a alguien. En las reuniones sociales se suelen utilizar Rituales y Pasatiempos para evitar la Intimidad. En cuanto se dan cuenta de que no tienen nada que hacer, prolongan el procedimiento del café, deseosos de salir de allí, como afirma Isaacson (2005). En el ámbito profesional, en busca de evitar la Intimidad, los terceros hijos utilizan diversos Rebusques, desde discurso ceremonioso, hasta actitudes formales, pasando por insignias, uniformes, autoridad jerárquica, etc. (Isaacson y Schneider, 2005). A causa del Mandato “No sean íntimos”, temen el aburrimiento, que es igual a soledad, y por eso tienen pocos amigos cercanos, aunque normalmente son amigables con los conocidos, actuando sobre el Impulsor “Complace por favor”. Combaten el aburrimiento a través del activismo variando sus actividades diarias.

En cuanto a los Estados del Yo, adaptan el pensamiento a las Emociones, existiendo una buena conexión entre su Yo Adulto y Yo Niño. Por lo tanto, al comprar, utilizan el razonamiento más lógico posible, haciendo comparaciones frecuentes en los precios de bienes, propiedades, automóviles y otros bienes.

Tendencias del Cuarto Hijo

A pesar de presentar un humor insultante en las relaciones de pareja y sociales, esta actitud de los cuartos hijos no significa realmente una crítica seria. De hecho, tienden a evitar los vínculos por miedo a ser acorralados, que es igual al Juego “Arrinconado”. La creación de un vínculo se ve inhibida por el Mandato “No confíes en los demás”. De ahí la habitual desconfianza que manifiestan porque, al interactuar con sus hermanos, cuando lo trataban bien, era porque estaban en juego sus intereses. En el área social suelen rechazar las invitaciones porque sospechan que puede haber alguna trama oculta. Si aceptan la invitación, se comportan permaneciendo callados o retraídos.

En la familia original, los cuartos hijos desarrollaron un sentimiento de ser no deseados y porque, comúnmente, sus hermanos mayores los culpaban por cualquier problema en la casa. Por lo tanto, crecen desconfiados y con un fuerte sentimiento interiorizado de injusticia. De la incredulidad en la justicia, que surge de esta interacción fraternal, surge el Mandato “No confíes en los demás”. Muchos compensan esto convirtiéndose en hábiles manipuladores, competentes para controlar una discusión o pelea cambiando su enfoque.

Con el desarrollo del Yo Adulto, estos cuartos hijos se acostumbran a utilizar la mente analítica, buscando controlar las Emociones de su Yo Niño. Se convierten en maestros a la hora de convencer a los demás de forma racional. Analizan constantemente lo que dice el otro, para descubrir lo que puede estar pensando y sintiendo, conjeturando: ¿y si ...? en sus análisis probabilísticos. (Pedreira, 2010).

En cuanto a las Emociones, los cuartos hijos utilizan la ira para conseguir lo que quieren, y tienen arrebatos de ira como forma de intimidar y/o controlar a los demás. Por otro lado, necesitan la ira de otras personas para oponerse a ellos, y así se sienten más maduros. También pueden expresar enojo para justificar cualquier error que puedan cometer, debido a su Impulsor “Sé perfecto”. Se adaptan a las dificultades de la vida sin convertirse en Víctimas y apenas se quejan. Son empáticos y versátiles, se dejan llevar por los desafíos y enfatizan las dificultades, sólo para afirmar su madurez.

Generalmente son los niños más pequeños, y tuvieron que gastar energías para sobrevivir, ya que sufrieron muchas Descalificaciones a lo largo de su infancia. Ejemplo: cuando dijeron algo en una conversación familiar y notaron que la conversación avanzaba, ¡sin que se escuchara siquiera su discurso!

Entre las Atribuciones que los cuartos hijos suelen recibir del mayor, se señalan las siguientes: “Eres demasiado joven, -pequeño, inmaduro o débil- para participar en actividades con tus otros hermanos”. Una consecuencia observada en mis observaciones clínicas fue la presencia constante de malos sentimientos de rechazo, dolor e injusticia, porque servían de chivo expiatorio de los males de las personas mayores. Por eso repiten a menudo: “No es mi culpa!” Cuando coleccionan Cupones o “Estampillas” suelen decir: ¡Me voy a vengar! o, coloquialmente, ¡Habrá cambio!

En los Cuartos Hijos, entre otros detalles, se destaca la frecuente presencia de la Creencia del Guion “No soy digno de ser amado”, generando incluso la duda crucial: ¿Realmente, Yo existo? Entre las Decisiones de Guion destaca la directiva de activar al Niño Rebelde y trabajar duro para mostrar madurez, porque ¡La vida es dura!, Nunca dejaré que nadie vuelva a tomar mis cosas. Su Caricia esencial es del tipo condicional: **haciendo**, pero no **siendo**.

Comprobé en mis observaciones clínicas que, entre los Juegos que practican los niños de cuarto lugar de nacidos, se destacan los siguientes Juegos: “¡Mira lo que me hiciste hacer!” - como estrategia para culpar a la Víctima, practicando el Juego: “Caza de Defectos” y también el Juego “Acorralado” o “Arrinconado”. Por miedo a sentirse impotentes, tienden a retraerse cuando las cosas se ponen difíciles, se quedan callados. La comunicación genuina es difícil debido a sus fantasías adversas sobre lo que imaginan que están pensando y diciendo sobre ellos, ¡Entonces, se cierran!

Debido al Impulsor “Se fuerte”, utilizan un lenguaje corporal defensivo de brazos cruzados y evitando el contacto visual, y revelan una franca necesidad de trabajar duro. Me parece que sus dificultades para relajarse se desarrollan en función del Impulsor “Esfuézate más” (= Trata más).

En las interacciones sociales, en sus Rituales de saludo, tienden a ser breves y propensos a evitar u omitir el saludo y pasar a la Actividad o Pasatiempos.

REFLEXIONES SOBRE LA DINÁMICA FAMILIAR

Para mí es obvio que, dentro del grupo familiar, cada miembro es único y, al mismo tiempo, también recibe influencias de todos los miembros, portadores de diferencias y peculiaridades individuales que generan sentido de pertenencia. En este entorno familiar, es muy natural que se produzcan relaciones competitivas y cooperativas. Lo mismo ocurre en el ámbito escolar, desde edades tempranas.

Y por eso la escuela es tan importante para el desarrollo infantil, ofreciendo información valiosa: la escolarización -que es diferente a la educación- y además, complementando el papel de la familia en la compleja labor de la educación infantil, que es tarea primordial de la familia y no de la escuela.

Sin duda, es un factor de gran valor, la convivencia de niños de una misma familia o incluso de una comunidad. La estimulación sensorial para su desarrollo puede provenir de objetos, mascotas, del propio cuerpo, pero principalmente proviene de los padres o figuras sustitutas, ya sean ajenas o de la propia familia, incluidos los hermanos.

En este contexto familiar, cabe destacar que la estimulación extra -proveniente de hermanos mayores- tienen gran valor para el individuo, pues es un hecho que al niño le gusta imitar a su hermano mayor, de quien también aprende a través de enseñanzas verbales y/o conductuales. De esta manera, se establecen relaciones de semejanza y diferencia que crean vínculos duraderos, basados en la interacción lúdica entre hermanos, que pueden compensar los vacíos que dejan los padres, como consecuencia de sus ocupaciones personales en la vida adulta.

Si no hay hermanos, el niño necesita interactuar con otros niños, incluso si son pequeños. En este rol, la escuela promueve -al dar la oportunidad de jugar juntos- un intercambio de estímulos provenientes de una fuente extrafamiliar.

DISCUSIÓN

En mi observación, los estímulos provenientes de los hermanos, dependiendo del orden jerárquico de nacimiento, producen muchas veces un avance en el segundo hijo con respecto al primero. Los segundos hijos obtienen los beneficios de una acción eficaz, aparentemente más desarrollada, en comparación con las respectivas etapas iniciales del desarrollo infantil. Gran parte de este Guion se debe a que el segundo hijo tenía el modelo del primogénito a imitar, incluso siendo animado a hacerlo por sus padres o figuras sustitutas. En este contexto, existen sentimientos propios de la convivencia entre hermanos: celos, rivalidad, envidia y una inevitable competencia por las Caricias de los padres.

De lo anterior se desprende un efecto secundario deseable, que es que pueden expresar estos malos sentimientos contra el competidor fraterno, y luego volver a la convivencia amistosa normal, sintiéndose como una buena persona. En otras palabras, existe la posibilidad de permanecer bien, a pesar de sentir enojo, golpear a los demás, acusarlos de mal comportamiento y, aun así, sentirse bien, sin comprometer la autoestima.

Cuando los padres (y/o sustitutos) validan estos malos sentimientos resultantes del enojo de los hermanos menores o mayores, la competencia que es natural (cuando se entiende y verbaliza adecuadamente) se vuelve más fácil de manejar, especialmente si estos sentimientos no son etiquetados o interpretados como algo resultante de la perversidad.

Además, se puede preservar la autoestima de cada hermano, en su Sistema de Creencias (Erskine, 2010) ligado a su Guion, llevándolo a concluir:

“Puedo enojarme y seguir sintiéndome una buena persona, porque soy humano”.

Como ya se mencionó, uno de los primeros estudiosos que se interesó en este tema, declaró que “el hijo menor suele ser un demasiado mimado, mientras que el primer hijo es un líder nato y el hijo del medio es un luchador en busca de la atención y el reconocimiento de sus padres”. Lo confirmo en mis conclusiones y considero que el hijo Único también aparece muy mimado y, a menudo, con un considerable infantilismo psicológico, resultante del Mandato “No crezcas”. Curiosamente, la llegada de un segundo hijo tiende a tener un impacto diferente, dependiendo de la diferencia de edad entre ellos. Generalmente, cuando dejan de ser hijos únicos, los primogénitos que reciben un segundo hermano después de ocho años o más, son incentivados a convertirse en padres secundarios, desarrollando el Mandato “Apurarte a Crecer” o “No seas chico”.

En las familias con muchos hijos -en las que se establece un intervalo inferior a cuatro años entre un hermano y otro- se insta al primogénito a convertirse en paradigma para los demás, sirviendo de modelo a seguir y, muchas veces, a actuar como un padre precoz, obligado a cuidar de sus hermanos menores, como si fuera un adulto en miniatura. La consecuencia más observada es que, estos primogénitos, junto con el Mandato “Apúrate a Crecer”, es decir “No seas Chico”, también interiorizan el mensaje subliminal – “No disfrutes”- cuyo significado último asimilado es: renuncia a tu infancia o a tu vida infantil. Como resultado, a estas personas, en la vida adulta, les resulta difícil disfrutar de las cosas buenas de la

vida y sentirse verdaderamente felices. Cuando pasan por momentos felices ocasionales, incluso refieren una voz interna de extrañeza, como: - ¿Cómo es esto posible?; ¿Me lo estoy pasando bien?! Y pueden completar la brujería para el bienestar, añadiendo el mensaje brujo: Algo viene.

Ante el shock que genera la llegada del segundo hijo, y la interacción desventajosa que se establece con un hermano nacido en un período menor de cinco años, es de público conocimiento la alta frecuencia con la que el primogénito suele protestar acosando al segundo, pellizcándolo, golpeándolo, empujándolo fuera de la cama o ensayando un Juego Psicológico llamado "Defecto". Todo ello tiene como objetivo que los padres o figuras paternas significativas vean al bebé como indeseable y, tal vez, recuperen así su habitual dosis de afecto. Otras estrategias -bien conocidas por los pediatras- incluyen: querer volver a succionar el pezón, usar pañales, gatear e incluso querer volver a ser amamantado. Cuando todos estos trucos de la creatividad del Pequeño Profesor fallan, el primogénito, repetidamente y sin entender el por qué de tanto cambio en su vida, puede tomar Decisiones de Supervivencia. Uno de estos cambios se puede inferir en un diálogo interno con el siguiente contenido:

- *Como en esta familia ya no me aman, yo tampoco me amo, ya no amo a esta gente y exijo que me satisfagan* -. Así que instalan el Impulsor "Compláceme" y se muestran reacios a aceptar un No como respuesta. Comienzan a buscar reconocimiento externo - como sustituto del amor- e instalan, lo más temprano posible, en los conocidos años maleables de la primera infancia, los siguientes Impulsores: "Sé Perfecto" y "Complace", con el objetivo de recibir Caricias condicionales.

Respecto al segundo hijo, es previsible que, al compararse con el primero, muchas veces se sienta inferior, debido a la inmadurez del sistema nervioso y al retraso natural en el ciclo de desarrollo. Paradójicamente, pude observar innumerables veces un sentimiento de aprecio del segundo hijo hacia el primero, muchas veces rayando en la idolatría. Más tarde, en la preadolescencia, pude observar una competencia y rivalidad predecible, que normalmente tiende a disiparse en la vida adulta.

Esta dinámica familiar puede cambiar considerablemente, dependiendo de la diferencia de edad entre los hermanos precedentes y el nacimiento de un tercer hijo. Si el número de años transcurridos excede de ocho años, la personalidad podrá ser equivalente a la de hijo único. En mi estudio no tuve en cuenta el hecho -muy común hoy en día- de la complejidad relacional derivada de la presencia de hijos de un padrastro o madrastra, resultante de viudez o separaciones matrimoniales.

En mi estudio también se constató la existencia de dos tipos de terceros hijos: los temerosos y los intrépidos, antes mencionados. Los llamados temerosos evitan el riesgo, siguiendo a menudo el Mandato "No corras riesgos", mientras que los valientes buscan riesgos, lo que me parece un comportamiento disfrazado (rackteering) para ocultar su vulnerabilidad psíquica. La correlación más frecuente para determinar estas adaptaciones suele ocurrir cuando el 2º hijo es del sexo opuesto, lo que de alguna manera influye en que el tercer hijo se convierta en el tipo Temeroso debido a una adaptación sumisa de su Yo Niño. Sin embargo, si son del

mismo sexo, el tipo valiente o intrépidos se desarrolla con mayor probabilidad debido a una preponderancia del Niño Rebelde sobre el Sumiso en su Egograma. Esto puede determinar discrepancias al analizar las conductas de Guion preponderantes en terceros hijos.

Los cuartos hijos, a menudo hermanos menores, suelen ser culpados por sus mayores por algo malo que sucede en casa. Por lo tanto, crecen desconfiados y con una fuerte sensibilidad ante la falta de justicia en el ámbito doméstico, que tienden a generalizar a los demás a través del Mandato: “¡No confíes en nadie!”

CONSIDERACIONES FINALES

Este es un tema que invita a la reflexión y que ha llamado la atención de muchos estudiosos y también de gente común, quienes han mencionado ciertas curiosidades sobre el orden jerárquico de los nacimientos. Generalmente, las referencias se basan en escasas observaciones de experiencias personales en sus respectivas familias. A diferencia de este proceso, les presento una colección de 38 años con 10 mil clientes en terapia, en la que sistemáticamente anoté y comparé datos relevantes sobre características psíquicas y conductuales, con relación a la interacción entre hermanos en correlación con el orden de nacimiento y/o hijos únicos. Utilicé la prueba de correspondencia del orden de nacimiento, ya mencionado, y comprobé que las estrategias desarrolladas en la infancia al interactuar con los hermanos son idénticas a las utilizadas en las relaciones interpersonales afectivas y profesionales en la vida adulta.

Si bien es canónico en AT que, al determinar el Guion, las reacciones humanas en sus conductas importantes no presuponen una motivación racional por parte del Adulto, pero aceptando que se decide por directrices parentales, pude comprobar que, la importancia del número de hijos y el sexo entre hermanos no es tan significativo como la interacción entre ellos, según el orden de nacimiento. Asimismo, las tácticas utilizadas para obtener Caricias, sin descuidar los conflictos entre hermanos en esta jerarquía fraternal, constituyen un factor máxima inmensa importancia en la formación del Guion de los hijos, como en el de los padres.

En este estudio, informé cómo los diferentes matices de la personalidad humana, dependiendo de la posición cronológica en la familia original, tienen una influencia significativa en el Guion de Vida, además del papel decisivo de influencia de los padres. Y terminé demostrando cómo el orden de nacimiento es un factor de suma importancia en la formación del Guion de Vida.

Referencias bibliográficas

- Adler, A. A. Ciencia de la Naturaleza Humana - traducción de la obra "Understanding the Human Nature", 1918.
- Berne, E. Los juegos de la vida. Río de Janeiro. Artenova, 1977.
- _____ Análisis Transaccional en psicoterapia. São Paulo. Summus, 1985.
- _____ ¿Qué dice Ud. después de decir Hola? São Paulo. Nobel, 1988.
- Erskine, R. G. Guion de vida: un análisis transaccional de patrones relacionales inconscientes. Londres. Karnac, 2010.
- Erskine, R. G. & Zalcman, M. J. Sistema de disfraz: un modelo para el análisis del disfraz. Premios Eric Berne 1971-1997. 4ª edición. Porto Alegre: UNAT - BRASIL, 2010, p. 155-168.
- Isaacson, C. & Schneider, M. El Código de Afinidad: comprende el orden de los nacimientos y vive mejor con la persona que amas. São Paulo. Ed. Gente, 2005. Joines, V. El uso de la terapia de redecisión con diferentes adaptaciones de la personalidad. Premios Eric Berne 1971-1997. 4ª edición. Porto Alegre. UNAT - BRASIL, 2010, p.215-230.
- Kahler, T. y Capers, H. El Miniguión. Premios Eric Berne 1971-1997. 4ª edición. Porto Alegre. UNAT - BRASIL, 2010, p. 56-81.
- Kertész, R. Análisis Transaccional en Vivo. 2ª edición. São Paulo. Summus, 1985, pág. 14-19.
- Levin - Landheer, P. El ciclo del desarrollo. Premios Eric Berne 1971-1997, 4ª ed. Porto Alegre. UNAT - BRASIL, 2010, p.181-200.
- Pedreira, A. La Hora y la Vez de la Competencia Emocional - Llevando Inteligencias a las Emociones. 1ª ed. Salvador. A Priori, 2011.
- _____ Aritmética de las emociones: un viaje sin precedentes al universo de las emociones a través del Análisis Transaccional. 1ª Edición. Salvador. Contexto, 2010.
- _____ A Ordem de Nascimento Como Fator de Máxima Importância na Formação do Script. Revista Brasileira de Análise Transaccional (REBAT) Ano XXVII, Setembro 2018; pp 56-72; Uberlândia (MG/BR) ISSN1517-8668 www.Unat.org.br
- Schiff, J. Desarrollo infantil en AT: Tratamiento de la Psicosis. Lecturas de catexia. UNAT - BRASIL - circulación restringida, 1986.
- Steiner, C. Educación Emocional. Río Janeiro. Objetiva, 1998.

AGRADECIMIENTOS

El autor está muy agradecido al equipo editorial de esta Revista, a través de la persona de Nancys Loreto, por toda su ayuda en la revisión de la traducción al español del original de este artículo y por la gran inversión de tiempo y energía a favor de la adecuación final del texto. Muchas gracias a la Directiva de UNAT-BRASIL por autorizar publicar en nuestro Boletín Caricias, este artículo antes publicado en la Revista Brasileña de AT (REBAT) Órgão de Divulgação Científica da UNAT-BRASIL.



Antonio Pedreira - Médico, Psicoterapeuta, Especialista en Análisis Transaccional de la FATEP / UNAT - BR, Miembro Didáctico Clínico de la UNAT - BRASIL y de ALAT OFICIAL. Actual director Científico de ALAT OFICIAL y Expresidente ALAT (2007-09). Autor de 15 libros sobre temas de AT.

La técnica del juego en arena (sandplay): Una herramienta de ayuda en la terapia con Análisis Transaccional*

Sonia da Fraga Peixoto Nogueira Pedreira

* Artículo publicado en la Revista Brasileña de Análisis Transaccional – REBAT. Años XXV y XXVI, septiembre 2017.

LA TÉCNICA DEL JUEGO EN ARENA (SANDPLAY): UNA HERRAMIENTA DE AYUDA EN LA TERAPIA CON ANÁLISIS TRANSACCIONAL

Resumen

El objetivo principal de este artículo es la presentación de la técnica del Juego de Arena y su correlación teórica y práctica, con conceptos del Análisis Transaccional, AT. La autora describe su forma de utilizar esta combinación teórica, ampliando la comprensión y el uso del propio Juego de Arena. Introduce un modelo de Contrato Terapéutico que demostró ser útil para lograr objetivos. El Juego de Arena en Análisis Transaccional resultó ser eficiente para identificar la Catexis y diagnosticar Estados del Yo y también como instrumento para facilitar un proceso psicoterapéutico.

Palabras clave: Análisis Transaccional. Juego de Arena. Contrato Terapéutico. Psicoterapia. Cambios de los Estados del Yo.

Introducción

El Juego de Arena es una técnica psicoterapéutica ideada por Lowenfeld, en el siglo pasado, en los años 30, con el propósito inicial de trabajar con niños. Posteriormente, fue adaptado a la teoría junguiana por Kalff (1956), quien estuvo a cargo de la difusión mundial de este método, ampliándose su uso actual a los más diversos tipos de situaciones posibles en terapia.

El Análisis Transaccional es un método psicoterapéutico creado por Berne (1958) que presenta una teoría de la personalidad, que tiene como pilar el concepto de Estados del Yo, descritos (Berne, 1985, p. 17):

Fenomenológicamente como un sistema coherente de sentimientos relacionados con un sujeto determinado y operativamente como un conjunto de patrones de conducta coherentes, o, incluso, desde un punto de vista pragmático, como un sistema de sentimientos que motiva un conjunto de patrones de conducta relacionados.

En otro momento, Berne (1988, p. 353) afirma que “el estado del yo es un patrón consistente de sentimiento y experiencia directamente relacionado con un patrón consistente correspondiente de comportamiento”. Por lo tanto, puede entenderse como un sistema coherente de pensamientos y sentimientos manifestados por patrones de comportamiento correspondientes, que pueden provenir de experiencias pasadas o eventos actuales.

El principal objetivo de este artículo es reportar la combinación de la técnica del Juego de Arena con la teoría del Análisis Transaccional, que permitió la inclusión de un modelo de Contrato Terapéutico y cómo esta asociación ha sido productiva en la práctica clínica, además de innovaciones en el abordaje con el uso de dicha técnica.

EL JUEGO DE ARENA

Fue diseñada inicialmente como técnica terapéutica por la médica inglesa Lowenfeld (1935) para trabajar principalmente con niños huérfanos y refugiados provenientes de la Primera Guerra Mundial. Inicialmente, puso a disposición de sus clientes material de juego y añadió dos bandejas, una con agua y otra con arena, en las que se permitía la libre combinación con las miniaturas, creando mundos en los que era posible que el niño expresara emociones y estados mentales sin necesidad de utilizar palabras. La autora comenzó entonces a explorar los procesos mentales de los niños creando lo que llamó World Technique, es decir, Técnica de los Mundos (Mitchel y Friedman, 1994, citado por Franco, 2008).

Kalff (1956) incorporó a su trabajo el enfoque psicoterapéutico infantil, adaptándolo a la teoría junguiana. Desde entonces, se le ha denominado método psicoterapéutico con el Juego de Arena, un método no verbal del Juego de Arena de Jung. Realizó varios viajes en los años 70 y 80 por Europa, Estados Unidos y Japón promocionando su técnica, y esta modalidad fue la que se expandió a varios otros países. Propuso una ambientación diferente,

compuesta por dos cajas de arena de tamaños estandarizados y una amplia colección de miniaturas con diferentes categorías. Se sugirió al cliente –niño o adulto– la construcción libre de escenarios, los cuales fueron fotografiados y posteriormente interpretados. El cliente podría añadir agua a una de las cajas de arena y así trabajar de una forma más lúdica, más regresiva emocionalmente y con más plasticidad.

En su forma de trabajo terapéutico, Kalff (1980) sugiere que el cliente crea el escenario en silencio, pudiendo alternar con sesiones de psicoterapia tradicional, con la posibilidad de elegir una u otra. Por tanto, el Juego de Arena permite una variedad ilimitada de estrategias de intervención, ya que cada profesional imprimirá su propio estilo de trabajo y organizará su setting de forma personal y, lo que se puede considerar como más importante, cada cliente tendrá su propio ritmo y manera de reaccionar ante estas pautas y estímulos.

Según Kalff (1980), sería posible desencadenar, expresar y visualizar a través de escenarios, o en la arena, un movimiento psíquico que conduzca, evolutiva y decididamente, a una unión de aspectos opuestos o contenidos contradictorios, polaridades visibles e invisibles, consciente e inconsciente que, en general, representarían conflictos presentes en la personalidad, fuentes de angustia. Todos estos factores impiden la estabilidad mental y el bienestar y este proceso tiende a conducir al deseado arreglo psíquico armonioso.

Pensando estos conflictos o polaridades en términos del Análisis Transaccional, planteamos la posibilidad de la existencia de un desorden intrapersonal entre los componentes estructurales del modelo tripartito de la personalidad humana, creado por Berne (1985), los Estados del Yo.

La técnica de aplicación del Juego de Arena, propuesta por Kalff (1980), no quedó bien definida en ningún libro, siendo transmitida a través de cursos y seminarios conducidos por Kalff. En Brasil, esto sirvió como tema de estudio de la tesis doctoral de la psicóloga clínica Franco (2008). Una revisión bibliográfica de este estudio realizada por esa autora reveló que los autores, Kalff (1980) y sus seguidores, presentan discrepancias en cuanto al uso clínico de verbalizaciones e interpretaciones, así como en cuanto al manejo del setting y devoluciones/interpretaciones. Casi todos sugieren el método no verbal sin justificar, sin embargo, el motivo de esta elección. La mayoría sugiere que el escenario montado por el cliente permanezca en la caja y que el psicoterapeuta lo fotografíe después de que él se vaya.

Utilizado libre de reglas rígidas y esquemas teóricos que lo inmovilizan, el Juego de Arena ha evolucionado y adaptado a diferentes realidades. Sin embargo, el uso indiscriminado permitió actitudes que generaron resultados que no fueron rigurosamente considerados ni discutidos y el riesgo de no fotografiar los escenarios o no darles a los creadores -clientes- ninguna devolución de sus logros en la caja de arena bajo el distorsionado reclamo de que no hay objetivo o posibilidad de interpretación, que pueden desacreditar este instrumento que, bien utilizado, puede ofrecer resultados significativos.

Con el objetivo de regular el proceso de expansión, se crearon en varios países varias asociaciones para el estudio y difusión del Juego de Arena, compuestas en su mayoría por analistas junguianos, algunas de ellas consideradas radicales en cuanto a formación especializada, no aceptando nada fuera del marco creado por Kalff (1980).

En cuanto a la extrapolación del marco teórico del Juego de Arena, cabe tener en cuenta que, según Franco (2008), en su único libro publicado, Kalff (1980) declara que el Juego de Arena no es sólo un método de psicoterapia, sino también un medio que haría reales y visibles los contenidos de la imaginación. Así, esta afirmación sustenta esta propuesta de relectura para evaluar el marco teórico establecido con el fin de obtener visiones de nuevos enfoques conceptuales. Además, nos permite contraponer nuevas prácticas propuestas para actuar en las diferentes líneas de la psicología con las demandas existentes, así como con aquellas aún inéditas.

Franco (2003), en su tesis de maestría, basó una propuesta para calificar el Juego de Arena también como un procedimiento proyectivo, yendo más allá de un método psicoterapéutico.

Con la proyección podemos observar que las emociones generalmente expresadas de manera sutil o difícilmente percibidas, o provenientes de partes inaceptables de la personalidad de un individuo, pueden ubicarse en una persona o en un objeto externo al sujeto. Como resultado de la proyección de contenidos problemáticos, el individuo se siente inmediatamente aliviado, con la sensación de haberse librado de algo temido y/o no deseado. Este proceso es visto por la Psicología Analítica (Franco, 2008) como un medio por el cual los contenidos del mundo interior serían ofrecidos a la conciencia del ego. La materia prima del **mundo interno** sería entonces proyectada al **mundo externo**, reconociendo que, para adquirir algo de valor, sería necesario reintegrar lo proyectado. El cliente sería libre de comunicarse a través de sus **proyecciones** y estas podrían ser útiles en los procesos de psicodiagnóstico o psicoterapia.

Franco (2003, 2008) reconoce la necesidad del cliente de verbalizar durante o después de la creación de escenarios, a pesar de no fomentar el diálogo en la construcción de las escenas. Además, destaca la importancia que el contenido verbalizado puede tener a la hora de enriquecer y reforzar la fiabilidad del análisis. Esta autora menciona dos autores que comparten su opinión, como Kawai (1993) y Bosio (1997). El primero afirmaba que los relatos, además de poder conducir a insights adicionales, revelan la relación del cliente con el contenido simbólico del escenario, destacando la necesidad de prestar atención a diferentes tonos emocionales, temas y conclusiones. El segundo afirmó que la verbalización es fundamental para poder evaluar la actitud del cliente hacia lo que crea en la caja, permitiéndole tomar conciencia de sus sentimientos, emociones, asociaciones, recuerdos y posibles malestares derivados del encuentro y la contratransferencia.

En sus análisis sobre estos trabajos publicados, Franco destacó inconsistencias de varios autores, entre lo que afirmaron – la no verbalización durante la creación de los escenarios – y la descripción de cómo se llevó a cabo su trabajo en la práctica clínica, en la que descripciones de los estudios de estos casos ejemplificaron situaciones en las que hubo relatos de los clientes e interferencia de los terapeutas. En este sentido, defiende la idea de que todas las valoraciones e interpretaciones del material aportado por el cliente están inherentemente basadas en los sentimientos y percepciones del terapeuta. A partir de esta idea, la autora consideró que los escenarios seguirían siendo todavía productos de la relación y también portadores de sentimientos –aunque sean inconscientes y no verbales–, así como de valoraciones e intervenciones del psicólogo. Manifestó que la implicación subjetiva del

psicólogo es inevitable y que directa o indirectamente pueden producirse interferencias, tales como: la postura y personalidad del psicólogo, su colección de miniaturas, el modo como están dispuestas en los estantes, el énfasis, el recorte y los sentimientos atribuidos a cada escenario, a cada verbalización o a cada símbolo. Esta perspectiva es actualmente cada vez más aceptada por los autores.

CONTRATO TERAPÉUTICO Y JUEGO DE ARENA

Franco (2008) planteó una cuestión importante que se refería a la ausencia de un modelo de cómo se incluiría el Juego de Arena en los Contratos Terapéuticos. Cuando pienso en términos de Análisis Transaccional, un método eminentemente contractual, siento la necesidad de construir un modelo para utilizar con mis clientes y me siento cómoda haciéndolo como parte habitual de mi práctica profesional.

Según Berne (1988, p. 352): El Contrato es “un acuerdo explícito entre paciente y terapeuta, que declara el objetivo del tratamiento en cada fase”.

Según Steiner (1976, p. 17-8)

El Contrato Terapéutico es simplemente un acuerdo entre la persona y su terapeuta, que coloca la responsabilidad entre ambas partes involucradas. El cliente pide ayuda y da pleno consentimiento y cooperación al proceso de psicoterapia, y el terapeuta acepta la responsabilidad de ayudar a lograr los cambios deseados y de permanecer dentro de los límites del Contrato.

El Contrato es un concepto básico en el Análisis Transaccional y tiene como objetivo fijar objetivos terapéuticos, que se basarán en el contacto con el cliente, siempre que sea posible, expresados en términos cuantitativos y con algún marcador temporal, siendo conscientes de que esto no siempre es posible, dependiendo de la meta terapéutica. Significa una propuesta de trabajo definida entre terapeuta y cliente, con el consentimiento y responsabilidad mutua de este último, que estipula los objetivos, fases y condiciones del tratamiento (Woolams y Brown, 1979), estableciendo el qué se quiere cambiar y cómo lograr ese objetivo, siempre expresado en términos positivos.

En mi experiencia profesional busco establecer Contratos respetando las premisas básicas establecidas y clásicamente aceptadas por los teóricos del Análisis Transaccional. Reconozco que, al inicio del proceso terapéutico, resulta difícil firmar un Contrato definitivo con el Adulto del cliente, debido a la frecuencia con la que suele ocurrir la Contaminación – simple o doble – del Yo Adulto en las etapas iniciales de la terapia. Se entiende por Contaminación “parte del contenido de los Estados del Yo Niño o Padre que el individuo confunde con el contenido del Adulto” (Joines y Stewart, 1987, p. 305).

Respecto al uso de la técnica del Juego de Arena a la hora de establecer el Contrato Terapéutico con mi cliente, trato de dejar claro que, si lo considero necesario en su proceso,

le sugeriré, y él mismo podrá solicitar, la construcción de un escenario. Doy instrucciones de que este método puede funcionar de manera no verbal –como lo recomiendan los junguianos-, realizándose su interpretación simbólica como ocurre con los sueños, teniendo en cuenta los contenidos manifiestos y latentes o, incluso, dando la libertad de ser utilizado verbalmente para resolver conflictos, y qué papel juega el cliente en promoverlos y mantenerlos, como una forma de percibir los diálogos internos a través de su exteriorización.

El hecho de realizar una actividad concreta convoca la totalidad de la personalidad – inconsciente y consciente. Actuamos a través del Juego de Arena, una forma física de imaginación activa con imágenes concretas, en la que dialogamos con el inconsciente (Levy, 2011, p. 16).

MODUS OPERANDI DE LA AUTORA

Yo suelo presentar las cajas y doy instrucciones iniciales para que el cliente elija con cuál trabajar y toque la arena, trate de relajarse y sentir su tacto con ambas manos, intentando liberarse de pensamientos o juicios y dejarse llevar por las imágenes y sensaciones que la arena le puede dar en este contacto manual.

Luego, les presento la colección de miniaturas expuestas en las estanterías (figuras 1 y 2) y les informo que están ordenadas por categorías, lo que facilita su ubicación y múltiples elecciones a su gusto. A la hora de realizar la selección de figuras, le sugiero que se permita hacer una elección libre, como si le atrajera la propia miniatura. Observo que después de seleccionar la primera pieza, el escenario se forma con mayor facilidad.

Figura 1

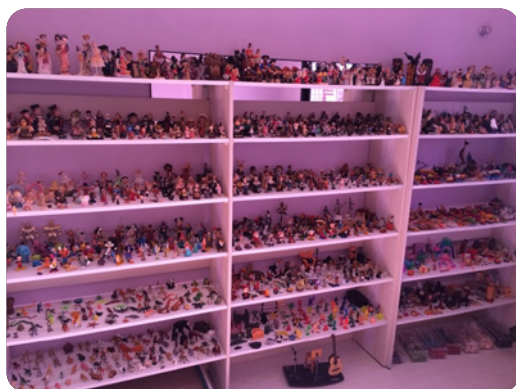


Figura 2



* Colección de miniaturas de la autora, puesta a disposición de los clientes

Me pongo de acuerdo con el cliente en que, mientras él elige y monta el escenario, yo estaré ausente y tomando notas necesarias que serán compartidas subsiguientemente. En este punto, también busco de mantener mi atención enfocada en las señales no verbales del cliente. Le pido que me avise tan pronto como termine. Pregunto sobre sentimientos y sensaciones vividas durante el proceso de construcción, animándolo a quedarse con la emoción que emerge. A menudo le pregunto sobre el mundo creado allí, reflejando sólo lo que él relata, manteniendo el foco en los objetos de la bandeja.

El paciente, a través de su creación –una actividad imaginativa– da forma y expresión externa a su mundo interior, trayendo a la luz contenidos y dinámicas inconscientes. Concretar el mundo inconsciente nos ayuda a alcanzar la conciencia, reconocer nuestra propia condición y permitir que se realicen los cambios necesarios. Es a partir de este nivel de participación que surge la transformación (Levy, 2011, p.17).

Puedo preguntarle al cliente cómo los eventos del Juego de Arena se reflejan en su vida real y ayudarlo a darle sentido a aquel mundo animándolo a observar cómo aparecen los problemas de la bandeja en su vida diaria. Busco dejar claro al cliente que todas las personas, cosas o hechos representados están internalizados y que los escenarios y situaciones son representaciones de aspectos dentro de su propio Marco de Referencia, explicándole que esto “proporciona al individuo un conjunto global de percepciones, conceptos, afectos y acciones que se utilizan para definir el ‘yo’, los demás y el mundo” (Joines y Stewart, 1987, p.311).

En caso de resolución significativa de conflictos, los análisis – siempre que sea posible – serán co-construidos y presentados al final de la elaboración de cada escenario obtenido. Los registros fotográficos serán necesarios para su archivo, posterior reanálisis y seguimiento del progreso del trabajo terapéutico, incluida la supervisión cuando sea necesario. A menudo le sugiero que también conserve la imagen –hoy en día es más fácil fotografiarla con la cámara de un teléfono móvil–. Antes de cerrar, le doy la tarea de pensar en esa imagen hasta la próxima reunión y anotar sueños, pensamientos o insights que crea tener relación de alguna manera con lo creado, el tema trabajado u otros temas relacionados.

Es fundamental que la escenografía de un cliente nunca sea visible para otros y también se garantiza al cliente la confidencialidad de sus imágenes grabadas, requiriendo su consentimiento por escrito (Anexo) para su publicación o presentación en trabajos o congresos, protegiéndose la posibilidad de su identificación.

EJEMPLOS ILUSTRATIVOS DE USO POR PARTE DE LA AUTORA

Aquí se mostrarán dos escenarios distintos, producidos de forma individual y subjetiva.

Escenario ilustrativo 1

Creado para trabajar una dificultad al tratar con una figura de autoridad. Después de la resistencia inicial, el cliente se levanta, va a los estantes, crea un escenario relativamente simple e inicia un diálogo. La figura 3 muestra una descripción general del escenario armado (ángulo de visión del cliente), y en la figura 4 se aprecia una vista del cliente más cercana al escenario (cliente a la izquierda y "autoridad" a la derecha).

Figura 3



Figura 4



Después de un tiempo de diálogo, me pregunta si podría hacer algún cambio en el escenario, a lo que le doy permiso. Al regresar a las estanterías, aparece una nueva opción, representando el escenario como se muestra en la figura 5 con una nueva descripción del escenario, y en la figura 6 se recoge una vista detallada del escenario modificado por el cliente (cliente a la izquierda y “autoridad” a la derecha).

Figura 5



Figura 6



Escenario ilustrativo 2

El cliente había estado luchando por lidiar con sus padres que estaban separados, llegó sin querer hablar y pidió permiso para montar un escenario en el Juego de Arena y, luego de prepararlo (figura 7, descripción general del escenario, ángulo de visión del cliente), se dio cuenta de algo nunca mencionado en la terapia: el sentimiento de soledad.

Figura 7



DISCUSIÓN

En Psicología Analítica predomina el uso del método no verbal en el Juego de Arena. Franco (2003, 2008), Kawai (1993) y Bosio (1997) no están de acuerdo con esta forma de actuar, y yo también coincido con su opinión, conscientes de que la materia prima del mundo interno se proyecta al mundo externo y la característica epistemológica de nuestro trabajo, presentado en este artículo, es la verbalización.

A diferencia de esta teoría, en la que la interpretación del escenario construido es responsabilidad exclusiva del terapeuta, encuentro elementos contrarios a este punto de vista en nuestros hallazgos. Los autores antes mencionados resaltan la importancia de la verbalización para el análisis de escenarios construidos, con lo cual estoy completamente de acuerdo. Más que esto, defiendo la idea de que, en primera instancia, el proceso de preparación del análisis de escenarios debe ser co-construido con el cliente, ya que entiendo la necesidad de acceder a lo que me aporta. Y, para ello, la verbalización es fundamental y necesaria para evaluar su actitud ante lo que crea en la caja de arena. Este proceso también permite al cliente tomar conciencia de sus sentimientos, emociones, asociaciones, recuerdos y posibles malestares surgidos en el momento de crear el escenario, en el encuentro y en la contratransferencia.

Reconozco también la importancia que puede tener el contenido verbalizado, en el sentido de enriquecer y reforzar la confiabilidad del análisis, buscando reducir la influencia subjetiva del psicólogo, tanto en la construcción del escenario como en su interpretación. Teniendo esto en cuenta, les instruyo a mis clientes ignorar mi presencia tanto como sea posible, concentrarse en el proceso de su creación y, posteriormente, en lo representado en el escenario, tratando de ser lo más natural posible, como si se tratara de una situación real.

En términos metodológicos de la aplicación práctica del Juego en la Arena, seguí algunas recomendaciones de los teóricos junguianos, también me basé en la experiencia con terapia personal con esta técnica y en cursos teórico-vivenciales específicos sobre el Juego en la

Arena en Gestalt –durante cuatro años–, y además en algunos nuevos enfoques que – en mi práctica de los últimos siete años – fueron probados empíricamente, con base en el conocimiento del Análisis Transaccional que, debido a los buenos resultados alcanzados, comencé a utilizarlos de manera rutinaria.

El Análisis Transaccional también brinda apoyo para actuar terapéuticamente mediante el establecimiento de Contratos. Basado en Steiner (1976) al referirse al Contrato, en el que el cliente pide ayuda y da consentimiento y cooperación para el proceso de psicoterapia, creo que el Juego de Arena es un modelo activo de participación del cliente en la resolución de su proceso. Corresponde al terapeuta, en términos de responsabilidad bilateral, aceptar la responsabilidad de facilitar los cambios deseados y permanecer dentro de los límites del Contrato establecido, participando también en el proceso de interpretación del escenario construido.

En cuanto a la interpretación de los escenarios producidos por los clientes y consciente de que el Niño del cliente presenta sus experiencias pasadas de forma codificada al terapeuta, le corresponde a él decodificarlas y desintoxicarlas, rectificar las distorsiones y ayudar al cliente a reagrupar las experiencias. En este sentido, creo que el Juego de Arena es un instrumento que podemos utilizar para acceder visualmente a las experiencias pasadas que se registran en el Estado del Yo Niño, teniendo un contacto sensorial más pleno, permitiendo que el cliente también sea parte del proceso de interpretación e instrumentalizando al terapeuta con una herramienta que puede permitirle una decodificación más amplia.

En los casos de consultas con clientes que parecen altamente racionales –escenario ilustrativo 1– veo la clara aplicación en estos casos de la idea aportada por Levy (2001, p.18)

“Con los adultos hay una ganancia adicional, porque después de la superación del prejuicio inicial (...), se produce el rescate de la creatividad, con la liberación del niño interior, que simboliza el potencial mágico de renovación, embotado por el exceso de energía dirigida hacia lo racional”.

Traducida esta interpretación de Levy (2001), en términos de Análisis Transaccional, encuentro correspondencia en nuestro trabajo con Juego de Arena, porque, al actuar para liberar al Adulto de la Contaminación por los prejuicios del Yo Padre, el potencial creativo del Niño Natural se permite liberar el sentimiento – llamado por Levy el niño interior – del cliente, haciéndolo más curioso y espontáneo. Considero que la terapia también ocurre a través del fácil acceso a este Niño en la construcción del escenario del Juego de Arena de manera lúdica, vibrante y vivida de manera liviana y saludable.

Por tratarse de un entorno protegido y seguro, en el Juego de Arena, el cliente puede experimentar la exteriorización de Diálogos Internos –entre Estados del Ego específicos– o permitirse resolver conflictos, de forma análoga a la técnica de la Silla Vacía –técnica utilizada inicialmente por Perls en los años 70, que “funciona a través de un diálogo entre una parte de la persona y “otra” parte de su vida, con otra parte de sí misma o de una situación” – (D’acri, Lima y Orgler, 2007, p. 35). Aquí hay un intercambio de Estímulos y Respuestas entre Estados del Yo específicos simbolizados por las miniaturas elegidas por el

cliente, que representan situaciones problemáticas en sus relaciones, y algo o alguien que influyó en su pasado o que influye actualmente en su vida. Este método permite al cliente experimentar cambios en sus acciones, y observo la frecuente necesidad de cambiar la figura que inicialmente lo representaba, por otra que el cliente cree que tiene las nuevas habilidades presentadas en el diálogo construido durante la elaboración del escenario.

Las siguientes figuras (8 y 9) elegidas en la creación del Escenario 1, nos permiten evaluar razonablemente la Inversión de los Estados del Yo del cliente, tal como aparecía en ese momento de la terapia. Se entiende aquí por Catexis el concepto de Berne (1985) como la energía psíquica utilizada para el correcto funcionamiento o utilización de un determinado Estado del Yo. La mayor o menor Catexis del Estado del Yo determina su mayor o menor predominio sobre las actitudes y comportamientos de cada persona. En casi todas las condiciones, las fronteras del Yo se conciben como semipermeables, como lo menciona Berne (1985), lo que permite que la Catexis libre fluya libremente de un Estado del Yo a otro. Conviene recordar aquí la analogía con la membrana plasmática celular, a la que se hace referencia en los tratados de Citología.

Figura 8**Figura 9**

Obsérvese en las figuras 8 y 9, la diferencia entre la vista más cercana del primer y segundo momento del cliente.

En términos del Análisis Funcional de la figura 8, el cliente se ve a sí mismo como un Niño Sumiso Adaptado, temeroso e indefenso. En la segunda figura (9) que lo representa en el escenario, fue diagnosticado -y confirmado por él mismo- como un Adulto, más empoderado, asertivo, potente y seguro de sí. En un análisis comparativo de las miniaturas elegidas, se hace evidente la discrepancia en: tamaño, postura corporal y actitud general del cliente.

En el Escenario ilustrativo 2, el Juego de Arena permitió acceder a contenidos inconscientes que nunca habían sido abordados en el proceso terapéutico y fue fundamental para el establecimiento de nuevos Contratos: desarrollar más vínculos y exponerse más socialmente, incluso tener un vínculo emocional. También le permitió hacer un importante insight sobre la exageración respecto a la dificultad de relacionarse con sus padres, previamente identificados como el centro de gravedad de su vida.

CONSIDERACIONES FINALES

Para mí, la técnica del Juego de Arena nos permite tomar los contenidos de la imaginación y convertirlos en datos reales y visibles. Por esta razón, considero que esta es una herramienta muy eficiente para trabajar en conjunto con el Análisis Transaccional debido a su practicidad, ya que el cliente tendría libertad para comunicarse a través de sus proyecciones, lo que podría ser útil en los procesos de psicodiagnóstico o psicoterapia.

Reconozco este método de trabajo como un instrumento muy útil para terapia con clientes que tienen dificultad para imaginar, soñar, confiar o salir de lo concreto y, muchas veces, con personas muy intelectualizadas o en estado de regresión psíquica, ya que permite una interacción entre el cuerpo y el mundo imaginativo no racional, el consciente y el inconsciente, mediante el uso de la creación de escenarios en el Juego de Arena.

Con base en todo lo reportado, el Juego de Arena presenta el inconsciente en una forma con la que es posible relacionarse, en una experiencia real y tangible que requiere de la participación efectiva del sujeto.

Lo utilizo en mi práctica clínica, en particular, en los casos en los que los clientes presentan notable dificultad para abordar escenas de su vida pasada y/o actual porque son resistentes a permanecer con los ojos cerrados, hablar con alguien imaginariamente sentado en otra silla frente a ellos, o crear imágenes mentales. Esto facilitó la resolución de estos problemas al configurar escenarios utilizando esta técnica, permitiendo al cliente decidirse actuar de manera diferente en función de esta experiencia.

Un hecho relevante que me encanta al trabajar con Juego de Arena es la posibilidad de independencia del cliente con relación al setting terapéutico, en términos de viabilidad de crear su propio escenario, cuando toma un objeto que representa a una persona, algo o situación y establece una conversación, hasta resolver la cuestión personal que está enfrentando en ese momento, del mismo modo que lo elaboramos juntos.

No encuentro ninguna referencia en la literatura a una modalidad del enfoque que he utilizado con frecuencia, que consiste en permitir que el cliente se lleve a casa, durante una semana o más, alguna miniatura que haya sido muy relevante en su trabajo. Los resultados obtenidos me permiten decir que el contacto diario con el objeto elegido resultó significativo, ya que permite al cliente mantenerse firme en las nuevas decisiones tomadas, fortaleciéndolas y, muchas veces, permitiéndole identificar otros cambios que deberá realizar.

Entre las innovaciones sugeridas en este artículo, creo que la más importante es la confirmación de la fructífera posibilidad de combinar la técnica del Juego de Arena con la teoría del Análisis Transaccional. Otras adiciones significativas a este artículo son: 1) La creación de escenarios y ensayo de cómo actuar en posibles situaciones que podrán ocurrir en la vida real; 2) En la línea del Análisis Transaccional, la introducción de un Contrato terapéutico que marque una diferencia considerable en los resultados obtenidos; 3) Posible permiso para que el cliente se lleve consigo una miniatura que tenga un significado importante en su proceso psicoterapéutico, o como objeto transicional, luego de un impactante trabajo regresivo realizado en la última sesión.

Creo firmemente que esta técnica puede ser utilizada para otras situaciones terapéuticas, que impactan en el Guion o Script, como por ejemplo la Entrevista con el Padre, que propone una reprogramación del Yo Padre. En esta técnica los diálogos se realizan en la Silla Vacía, que no siempre es accesible para algunos clientes que tienen dificultades para lidiar con el pensamiento abstracto y que pueden implementarlos mediante diálogos entre las miniaturas. Este será objeto de estudio ampliado y de publicación en otro artículo.

Como la cura para el Guion proviene de la Autonomía, traducida como Espontaneidad, Intimidad y Conciencia, y estos tres componentes fueron cubiertos aquí en parte, y se destaca el propósito de explorar este fructífero tema, que servirá para investigaciones a largo plazo y futuras publicaciones.

ANEXO

Autorización y consentimiento gratuito del cliente.

Yo _____, declaro que, después de haber sido debidamente explicado por el psicólogo y haber comprendido lo que me explicó, autorizo expresamente el uso de datos de mi historia clínica y fotografías de escenarios construidos por mí, para fines de publicación en artículos y / o libros, participación en congresos y charlas que considere necesarias – consciente de que se respetará mi identidad – es decir, se mantendrá confidencial mi nombre o cualquier otro dato o elemento que pueda, de alguna forma, identificarme –.

_____, ____ de _____ de _____.

Firma del cliente

Firma del psicólogo

JK/Michelangelo

UNAT-BRASIL – União Nacional de Analistas Transacionais

Referencias bibliográficas

- Ammann, R. Terapia de juego de arena. São Paulo. Pablo, 2004.
- Berne, E. Análisis transaccional en psicoterapia. 1ª edición. São Paulo: editorial Summus, 1985.
- _____ ¿Qué dices después de saludar? 1ª edición. São Paulo: Nobel, 2013.
- _____ Principios del tratamiento grupal. 2da edición. UNAT-BRASIL, 1988/2013.
- Boik, B. L. y Goodwin, E. A. Terapia de juego de arena. Nueva York/Londres. WW Norton & Company, 2000.
- D'Acri, G., Lima, P. y Orgler, S. (organizadores). Diccionario de Terapia Gestalt. São Paulo: editorial Summus, 2007.
- Joines, V. y Stewart, I. Análisis transaccional hoy. 1ª edición. Carolina del Norte. (traducción), 1987.
- Levy, E. G. Convertirse en quién eres. Porto Alegre. Almacén Digital. 2011.
- Manual de normas y procedimientos UNAT-BRASIL (2013) 63.

AGRADECIMIENTOS

La autora está muy agradecida con el equipo editorial de este Boletín, a través de la persona de Nancys Loreto, por su disponibilidad y ayuda en la revisión de la traducción al español del original de este artículo y por la gran inversión de tiempo y energía a favor de la adecuación final del texto. Muchas gracias a la Directiva de UNAT-BRASIL por autorizar publicar este artículo en el Boletín Caricias de ALAT OFICIAL, antes publicado en la Revista Brasileira de AT (REBAT) Órgão de Divulgação Científica da UNAT-BRASIL



Sonia da Fraga Peixoto Nogueira Pedreira - Psicóloga, Especialista en Análisis Transaccional de la JK/Michelangelo (MG) / UNAT - BR, Miembro Didáctico Provisional Clínico y Educativo de la UNAT Brasil y de ALAT OFICIAL. Actual vicepresidenta de ALAT OFICIAL y Expresidente ALAT (2015-2018), directora de Ética UNAT Brasil (2017-2020) y vicepresidenta UNAT Brasil (2020-2023). Autora de libros sobre temas de AT.

Reseña del Manual de Formación de Análisis Transaccional

Reseña del Manual de Formación de Análisis Transaccional

FICHA TÉCNICA

Título: “Manual de Formación de Análisis Transaccional”.

Asociación Latinoamericana de Análisis Transaccional Oficial, ALAT Oficial.
Dirección de Docencia de ALAT Oficial

Mónica Levi. Directora de Docencia.
Sao Paulo-Lima 2019-2025.
Número de páginas: 120.

La Dirección de Docencia de ALAT Oficial, a cargo de Mónica G. Levi (MDC), presenta este excelente Manual de Entrenamiento y Formación para los Didactas y alumnos interesados, en el cual se recopilan los aspectos básicos y esenciales para la preparación de Analistas Transaccionales, acorde con un programa oficial. Este instrumento nos permite comprender, de manera ordenada y concisa, los programas oficiales orientados hacia la formación estandarizada de las diferentes categorías de miembros correspondientes. Hay que señalar que esta guía de docencia fue aprobada por la Directiva de ALAT OFICIAL, en la reunión del Consejo Directivo celebrada el 2 de junio de 2024, acordándose su entrada en vigor a partir del 1 de julio de este año. El objetivo es “alinearse y garantizar la calidad en la formación de Analistas Transaccionales en los diferentes países de Latinoamérica”.

En la Introducción (Cap. I), se establecen los motivos como son “el surgimiento de nuevos descubrimientos científicos y hasta nuevas enfermedades”, y el desafío de encontrarnos ante a una “nueva realidad”, por lo que es imperativo “incrementar y actualizar el contenido teórico, la carga horaria en la formación de Analistas Transaccionales en toda Latinoamérica facilitando la comunicación e intercambio con todas las asociaciones internacionales de Análisis Transaccional”. De esta forma, se establece para todos los países miembros de ALAT Oficial, que los cursos 101, 202 y 303 cuenten con la misma duración, bibliografía, horas mínimas de terapia, supervisión y práctica. Asimismo, este manual ha sido elaborado con base en los actuales estatutos de la asociación, actualizados y aprobados por la Asamblea celebrada el 13 de abril del 2023, en Lima, Perú; bajo la actual presidencia de Karol V. Cavero Gutiérrez.

En el Capítulo 2, encontramos una interesante síntesis sobre la historia de ALAT, cuyos inicios se remontan al año de 1974, cuando mediante “un comité organizador formado por los doctores Roberto Kertész (Argentina), Alberto da Rocha Tavares (Brasil) y María E. Carbonell (Panamá), la asociación se constituye en 1976”. En este recorrido, se hace un merecido reconocimiento a las figuras pioneras del AT en Latinoamérica, los doctores Roberto Kertész y Cecilio Kerman, quienes en 1971 devienen en los primeros Miembros Didactas de ALAT certificados por la ITAA (International Transactional Analysis Association),

que fuera fundada por el doctor Eric Berne. Asimismo, se reconoce al Dr. Kertész como “el fundador y primer presidente de la ALAT”, quien publicó decenas de libros y “tuvo una vida plena de éxitos”.

Después de estos dos capítulos introductorios, a partir del siguiente apartado (Cap. 3), entramos propiamente a la descripción de las membresías y la enunciación de los programas de formación en AT. En cuanto a las categorías de miembros, la ALAT otorga las siguientes: Miembro Regular (MR); Miembro Certificado (MC) en sus diferentes campos: Clínico, Organizacional, y Educativo; Miembro Didacta Provisional (MDP): Clínico, Organizacional, y Educativo; y Miembro Didacta (MD): Clínico, Organizacional, y Educativo. Al respecto, se establece que “en reunión Directiva fue decidido que las membresías y los cursos mantengan la misma nomenclatura en todas las asociaciones de Análisis Transaccional”.

En seguida, se muestra un panorama de los siguientes capítulos que integran el contenido del manual dedicados a los Programas de Formación:

Capítulo 4. Curso Introductorio Oficial – 101. Se desglosan los objetivos, desarrollo del curso, temas y subtemas, y la bibliografía básica correspondiente. El curso básico permite a los profesionales interesados conocer la formación en AT, así como “desarrollar herramientas para mejorar su calidad de vida”.

Capítulo 5. Curso General para Todas las Áreas 202 – Primera Parte, cuyo contenido es general para todas las áreas, con una duración mínima de 224 horas. En seguida, tenemos La Segunda Parte con el Curso Específico para cada una de las Áreas: Clínica, Organizacional, y Educativa, con una duración mínima de 120 horas. Cabe señalar que cada uno de los programas específicos incluye su propia bibliografía.

Capítulo 6. Área Clínica (dirigida a médicos y psicólogos), esta incluye: Prerrequisitos, objetivos, competencias a desarrollar, y contenido del Área Clínica.

Capítulo 7. Área Organizacional (dirigida a profesionales que actúan en este campo): Prerrequisitos, objetivos, competencias a desarrollar, y el contenido del Área Organizacional.

Capítulo 8. Área Educativa (destinada a profesionales del ámbito de la enseñanza-aprendizaje): Prerrequisitos, objetivos, competencias a desarrollar, y el contenido del Área Educativa con 7 temas y la bibliografía correspondiente.

Capítulo 9. Requisitos para Presentar Examen para Miembro Certificado (MC), estos son: Título universitario, acreditación de 334 horas de formación correspondiente, un mínimo de 50 horas de supervisión y 50 horas de terapia, carta del supervisor y certificación del terapeuta, entre otros.

Capítulo 10. Validación de la Solicitud de un Candidato para Presentar el Examen Escrito para MC. Se enumeran los requisitos para la validación de la solicitud.

Capítulo 11. Validación de la Solicitud de un Candidato para Presentar el Examen Oral para MC. Requisitos para la presentación del examen oral y validación de la solicitud.

Capítulo 12. Candidatos a Miembros Didactas Provisionales (MDP). Se puede participar en esta formación una vez aprobado el examen de Miembro Certificado, y haber ejercido al menos 6 meses dentro del campo de su especialidad, avalado por su supervisor (MD), y cursar el Seminario de Preparación para Didactas

Capítulo 13. Cursos 303 para Didactas. Los candidatos una vez admitidos como MDP—quienes deberán contar con dos alumnos certificados en el Curso 202—podrán formarse como MD. Este curso tiene una duración de 256 horas, y un Contrato de dos a cuatro años, prorrogables hasta por 4 años más.

Capítulo 14. Formación para ser Miembro Didacta de ALAT Oficial. Requisitos, directrices y normas, duración (160 horas), bibliografía, y reglas para los MD en entrenamiento.

Al final del manual se incluye una sección de **Referencias**, integrada por los documentos oficiales consultados, entre otros destacan: Los Estatutos Oficiales de ALAT (actuales y anteriores, aprobados en los Congresos celebrados por la asociación), y una exhaustiva lista con la bibliografía de Eric Berne.

Asimismo, se incluye una sección de **Anexos**, con diversos documentos y formatos importantes, tales como Exámenes y Criterios de Calificación, Ficha de Inscripción ALAT Oficial y la Nomenclatura Estándar del AT. Mencionaremos, por su relevancia los formatos de: El Contrato de Formación para Analista Transaccional Certificado, La Rescisión del Contrato de Formación 202, La Solicitud de Extensión del Contrato, El Contrato de Entrenamiento para Miembro Didacta, y El Contrato de Ampliación del Área de Acción.

Sin duda, podemos afirmar que el presente trabajo constituye una guía exhaustiva e innovadora para la formación y práctica profesional del AT, por lo que recomendamos ampliamente su conocimiento y estudio, seguros de que esta es una valiosa contribución y un firme cimiento para el desarrollo eficaz del Análisis Transaccional en nuestra región latinoamericana.

Nancys Loreto y José Miguel Tafoya

Miembros del Comité editorial



Noticias



Jefferson Moraes

ADEUS, JEFFERSON!

El pasado 1.º de mayo marchó nuestro querido amigo y colega Jefferson Moraes, Jeff. Fue un Analista Transaccional cabal, lo hacía notar en lo cálido, respetuoso y fraterno de sus interacciones, en lo acertado de sus opiniones y decisiones y en su disciplina por cumplir y aunar el compromiso con nuestra asociación.

Estuvo a cargo de la Dirección de Comunicaciones de ALAT OFICIAL 2019-2022, y presidió con su mejor entusiasmo el relanzamiento del Boletín Caricias, dejando su huella en cada editorial y celo por procurar contenidos útiles para los lectores de nuestra comunidad de Analistas Transaccionales.

Descansa en paz querido amigo, merecido es el espacio que te ganaste entre nosotros.

