

TESIS DOCTORAL

**EL CONTRATO PSICOTERAPÉUTICO COMO HERRAMIENTA DE
CAMBIO DE LOS IMPULSORES Y RESOLUTIVO DE LA DEMANDA
INICIAL**

Autora: Enriqueta Sellarés Biel

Director: Dr. Lluís Botella García del Cid

Barcelona, 2012

Facultat de Psicologia, Ciències de l'Educació

i de l'Esport Blanquerna.

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Índice.

1. Introducción	6
1.1. Justificación.....	6
1.2. Planteamiento de objetivos generales.....	8
1.3. Referentes ontológicos y epistemológicos.....	8
1.4. El Análisis Transaccional.....	8
1.4.1. Epistemología.....	8
1.4.1. Estados del yo.....	10
1.4.1.1. División estructural.....	10
1.4.1.2. División funcional.....	12
1.4.2. Las transacciones.....	15
1.4.2.1. Transacciones Complementarias.....	16
1.4.2.2. Transacciones Cruzadas.....	16
1.4.2.3. Transacciones Ulteriores.....	17
1.4.3. Las caricias.....	17
1.4.4. La estructuración del tiempo.....	20
1.4.5. Los juegos psicológicos.....	20
1.4.6. El triángulo dramático de Karpman.....	21
1.4.7. Las emociones.....	22
1.4.7.1. Emociones básicas.....	22
1.4.7.2. Emociones parásitas o rackets.....	23
1.4.7.3. Emociones en terapia.....	24
1.4.8. Las posiciones existenciales.....	25
1.4.9. El guión de vida.....	27
1.4.9.1. Definición.....	27

1.4.9.2. Desarrollo y características.....	28
1.4.9.3. Tipos de gui3n.....	29
1.4.9.4. El proceso de gui3n.....	30
1.4.9.5. La matriz de gui3n.....	32
1.5. Los impulsores.....	34
1.5.1. Epistemolog3a.....	34
1.5.2. Teor3a del Minigu3n.....	35
1.5.3. Tipos y caracter3sticas.....	36
1.5.3.1. Date Prisa.....	36
1.5.3.2. S3 Perfecto.....	37
1.5.3.3. Esfu3rzate.....	38
1.5.3.4. S3 Fuerte.....	38
1.5.3.5. Complace.....	39
1.5.4. H3bitos de los Impulsores.....	40
1.5.5. Diagn3stico de los Impulsores.....	41
1.5.6. Impulsor Primario.....	43
1.5.7. Permisores.....	43
1.5.8. Los impulsores en relaci3n a.....	46
1.5.8.1. El tri3ngulo dram3tico.....	46
1.5.8.2. Los juegos psicol3gicos.....	46
1.5.8.3. Los mandatos de gui3n.....	46
1.5.9. Terapia del Modelo de Proceso.....	47
1.5.9.1. Tipos de Personalidad.....	47
1.5.9.2. Modelo del Proceso de Comunicaci3n.....	49
1.6. El Contrato Psicoterap3utico.....	51

1.6.1. Eric Berne.....	51
1.6.2. Tipos de Contrato.....	51
1.6.3. Necesidades y requisitos.....	52
1.6.4. Objetivo del contrato.....	54
1.6.5. Distintos enfoques del contrato terapéutico.....	56
2. Metodología.....	58
2.1. Objetivo de estudio.....	58
2.2. Hipótesis de estudio.....	58
2.3. Muestra.....	58
2.3.1. Selección de la muestra.....	58
2.3.2. Análisis de la muestra.....	59
2.3.2.1. Distribución de los Impulsores según el Género.....	59
2.3.2.2. Distribución de los Impulsores según la Edad.....	61
2.3.2.3. Distribución de los Impulsores según el Nivel de Estudios.....	64
2.3.2.4. Distribución de los Impulsores según el Tipo de Actividad Profesional... 69	
2.4. Instrumentos.....	74
2.4.1. El Contrato Psicoterapéutico.....	74
2.4.2. Task Analysis.....	74
2.4.3. Cuestionario del Guión de Vida.....	77
2.5. Procedimiento y técnicas de recogida de datos.....	77
3. Resultados.....	80
3.1. Valoración de resultados.....	80
3.2. Análisis y discusión de los Impulsores.....	81
3.2.1. Análisis y discusión de los Impulsores según el Género.....	81
3.2.2. Análisis y discusión de los Impulsores según la Edad.....	82

3.2.3. Análisis y discusión de los Impulsores según el Nivel de Estudios.....	86
3.2.4. Análisis y discusión de los Impulsores según el Tipo de Actividad Profesional	88
3.3. Análisis y discusión de la resolución de los impulsores.....	90
3.3.1. Análisis y discusión de la resolución de los impulsores según el Género.....	92
3.3.2. Análisis y discusión de la resolución de los impulsores según la Edad.....	94
3.3.3. Análisis y discusión de la resolución de los impulsores según el Nivel de Estudios.....	95
3.3.4. Análisis y discusión de la resolución de los impulsores según el Tipo de Actividad Profesional	96
4. Conclusiones.....	98
4.1. Conclusiones según el Género.....	98
4.2. Conclusiones según la Edad.....	98
4.3. Conclusiones según el Nivel de Estudios.....	99
4.4. Conclusiones según el Tipo de Actividad Profesional	99
Referencias bibliográficas.....	102
Relación de anexos.....	110

1. INTRODUCCION

1.1. Justificación.

La motivación y las inquietudes que han llevado a iniciar esta investigación parten del ejercicio de la terapia durante más de veinte años y del deseo de poder concretar y cuantificar de forma medible los resultados obtenidos de todos estos años ejerciendo en la práctica terapéutica. Una práctica en la que tanto cliente como terapeuta han podido darse cuenta del camino recorrido hacia el objetivo a conseguir. La finalidad de este trabajo consiste también en obtener un instrumento terapéutico de mayor potencia.

Pareció interesante aportar a la psicología datos sobre cómo las personas tienen una manera de hacer concreta que cuando la quieren aplicar para resolver sus problemas no funciona. Así mismo aportar datos sobre nuevas opciones en la manera de hacer que son las que les permitirán encontrar una solución real.

El Centro de Psicoterapia donde se ha realizado el estudio es un centro de Terapia Humanista Integradora. Para el mismo se ha utilizado básicamente la teoría y la aplicación de la terapia del Análisis Transaccional, la aplicación del Contrato Terapéutico de E. Berne y de Claude Steiner (1974) y la Teoría del Miniguion de Taibi KHALER (1974). Enmarcado todo ello en el contexto de la Alianza Terapéutica.

En la práctica terapéutica se comprueba la necesidad de insistir en el cambio de las resistencias que frecuentemente son los Impulsores y la importancia de su inclusión en la formulación del Contrato Terapéutico. Los Impulsores son unos mensajes que dan los padres a los hijos con la mayor buena intención para que consigan buenos resultados en su vida. Aparentemente son positivos pero al ser recibidos por el niño en una fase

temprana de pensamiento concreto se convierten en impedimentos para conseguir lo deseado (Khaler, 1974).

Un ejemplo de un impulsor que es dado por los padres con buena intención es cuando un padre le dice a su hijo "Date Prisa". El padre lo dice para que su hijo llegue a la hora a la escuela y no llegue tarde. Sin embargo el niño que está en una edad temprana de pensamiento concreto, entiende que el consejo de su padre es que corra. Lo importante para él será correr, no llegar a la hora como pretende su padre. Su conducta será salir tarde y llegar tarde con la finalidad "darse prisa" que es el mensaje paterno (Piaget 1971; 1975).

A pesar de lo paradójico del ejemplo, la realidad terapéutica enseña que estos mensajes impulsores que se han recibido en la infancia condicionan la vida de la persona en la edad adulta. En la terapia operan como resistencias para conseguir resultados. De ahí la importancia de incluir en el contrato los mensajes impulsores más habituales para esa persona que obrarían como una resistencia que impide llegar al objetivo marcado (Khaler, 1974).

En este trabajo terapéutico la estrategia es recibir al cliente, clarificar la demanda que presenta y plantear la obtención de resultados. Para ello se utiliza un cuestionario cualitativo sobre el guión de vida (Holloway, 1974) basado en el Análisis Transaccional. Con él se obtienen datos sobre el guión de vida, sobre los mensajes impulsores, sobre los mensajes frenadores, etc. A continuación se formula un Contrato Terapéutico que incluye el cambio de los impulsores.

1.2. Planteamiento de objetivos generales.

1.- Valorar la importancia de la inclusión y solución de los impulsores en el contrato terapéutico para resolver la demanda del cliente.

2.- Aportar datos cuantitativos obtenidos de la experiencia profesional terapéutica y analizar las correlaciones entre impulsores y sexo, impulsores y edad, impulsores y el tipo de actividad profesional, impulsores y nivel de estudios y impulsores y éxito terapéutico.

3.- Aportar datos cualitativos obtenidos de la experiencia profesional terapéutica que se correlacionan entre cada impulsor y nivel de edad, nivel de estudios y nivel de profesión.

1.3. Referentes ontológicos y epistemológicos.

Eric Berne fue discípulo de Freud y con los años se fue distanciando porque creía que podía haber una manera más sencilla de entenderse con el cliente. Hasta que en 1961 ya escribió su obra “Análisis Transaccional en Psicoterapia”.

Tal como Freud es el fundador del Psicoanálisis, Eric Berne es el fundador del Análisis Transaccional.

1.4. El Análisis Transaccional.

1.4.1. Epistemología.

Como este estudio trata de los Impulsores y del Contrato Terapéutico se ha creído oportuno analizar de dónde proceden dichos conceptos. Realmente proceden del

Análisis Transaccional creado por Eric Berne después de años trabajando con Sigmund Freud en psicoanálisis. Eric Berne (1910-1970) psiquiatra con formación psicoanalítica se graduó como médico en 1935 y se especializó en psiquiatría.

El propósito de Berne era construir una “teoría sistemática de la dinámica social, derivada de las experiencias clínicas” (en Saez, 2011. p.17). El Análisis Transaccional es una teoría de la personalidad y una psicoterapia sistemática para el crecimiento y el cambio personal.

Berne inició su trabajo en psicoanálisis con Paul Federn en 1941 y más tarde en 1947, con Erik Erikson. Poco a poco se va distanciando del psicoanálisis.

Para Berne, la transacción es la unidad básica del comportamiento, la transacción no es solamente el fundamento de la comunicación humana, sino también el fundamento de la comunicación en general.

Para Valbuena (en Saez, 2011, p.18), “Berne podía haber sido un psicoanalista más, a la altura de Karen Horney, pero se cruzaron en su camino los libros de Cibernética de Norbert Wiener (1948) y la teoría matemática de la comunicación de Claude Shannon y Warren Weaver (1949). Y algo muy importante debió ocurrirle porque en el mismo 1949 comenzó a publicar 6 artículos sobre la intuición”, el último artículo fue en 1962 e incluye sus primeros enunciados sobre la base de la teoría del Análisis Transaccional (Berne, 1962). En 1961 publica su segundo libro “Transactional Analysis en Psychotherapy”, donde sistematiza sus investigaciones anteriores como psiquiatra y todas sus experiencias en consultas individuales, terapias de grupo y seminarios. Es el primer

libro que trató por completo sobre el Análisis Transaccional. Contiene la formulación del modelo de los Estados del yo.

1.4.1. Estados del yo.

El Análisis Transaccional entre otros aspectos explica la personalidad humana a través de los estados del yo, que fue Berne quien explicó estos conceptos en su libro *Transactional analysis in psychotherapy: A systematic individual and social psychiatry* (1961). Y quiso distinguir bien los diagramas estructurales de los funcionales. “Al analizar los estados del yo, <estructural> se refiere a las partes que componen la personalidad, en tanto que <funcional> o <descriptivo> hace referencia a cómo funciona la personalidad en un momento determinado” (Joines, 1976, p.377).

1.4.1.1. División estructural.

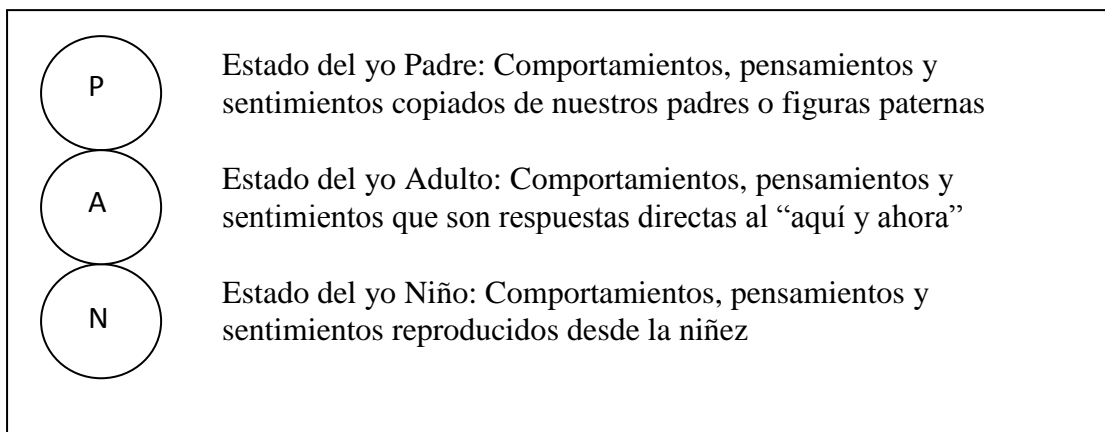


Figura 1. Diagrama Estructural de Primer Orden: El modelo de los estados del yo (Stewart & Joines, 2008, p.34).

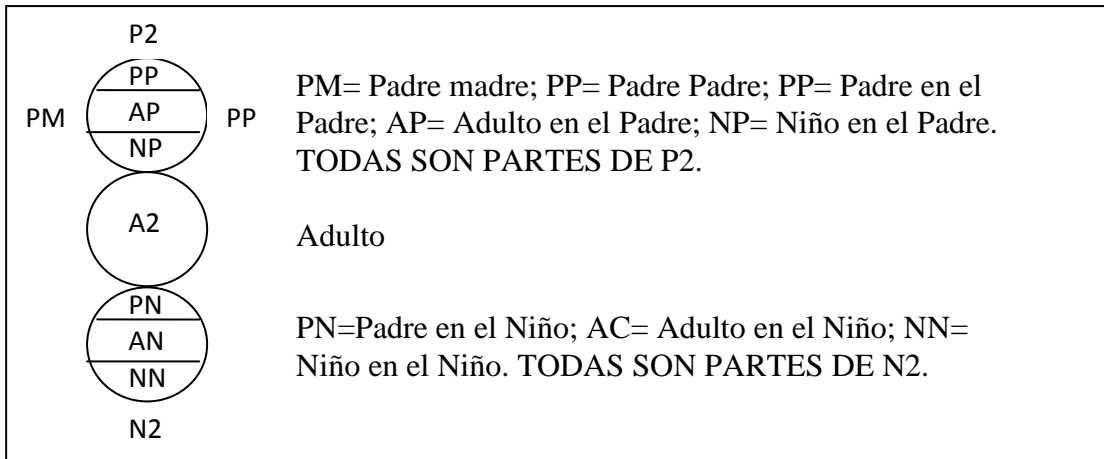


Figura 2. Diagrama Estructural de Segundo Orden (Joiner, 1976, p.377).

En el estado del yo Padre (P) hay los comportamientos debidos a opiniones, creencias, pautas, normas y tradiciones que son transmitidos por los padres. Los hijos los incorporan a través de imitación y aprendizaje. Hay lo aprendido, datos que figuran con anterioridad y lo que grava son datos de cómo deben ser las cosas.

En el estado del yo Adulto (A) hay los comportamientos debidos a los análisis y conclusiones razonados y reflexionados por la propia persona.

En el estado del yo Niño (N) hay los comportamientos debidos a los sentimientos y necesidades, tanto biológicas como emocionales.

1.4.1.2. División funcional.

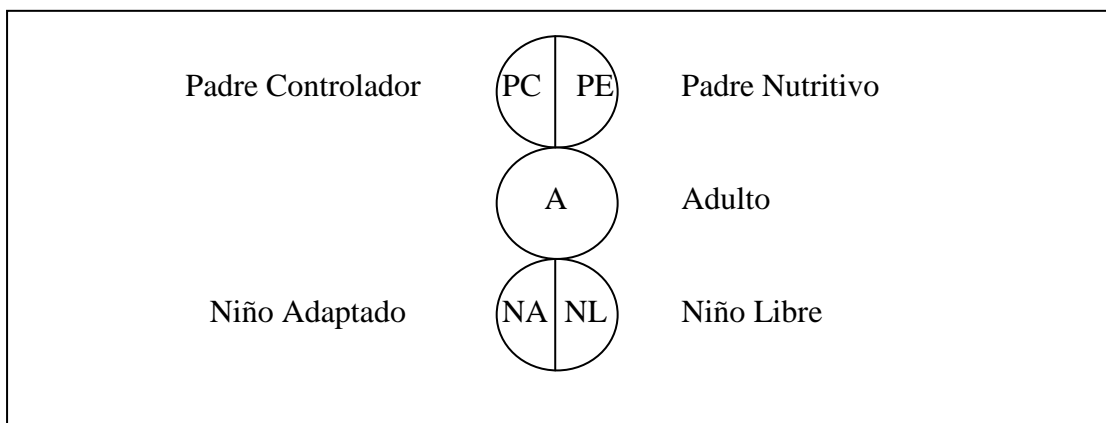


Figura 3. Análisis Funcional de los estados del yo (Stewart & Joines, 2008, p.44).

Kahler puso más énfasis en varios aspectos de la teoría del A.T. Estableció que el Padre Nutritivo (PN) tenía un funcionamiento en positivo y otro en negativo al igual que el Padre Crítico o Controlador (PC). Al Niño Adaptado también lo dividió en un estado positivo y otro negativo. La adaptación negativa podía ser desde el impulsor (yo estoy bien si..., tu estás bien si...), desde la víctima (yo no estoy bien, tú estás bien), desde la desesperación (yo no estoy bien, tú no estás bien) y desde el niño vengativo (yo estoy bien, tu no estás bien).

Unas personas se distinguen de las otras porque son diferentes y además porque las relaciones que establecen con los demás son diferentes.

A nivel funcional, el estado del yo Padre (P), queda incorporado de tal manera que la persona cuando está en él actúa automáticamente sin pensar. Consiste en actuar de una manera parecida a como actuarían los padres o figuras de autoridad. Un niño pequeño necesita a las personas mayores tanto a nivel físico como psicológico. Si al ir creciendo

no pone en crítica lo que le han dicho, cuando llegue a mayor va a decir lo que le decían a él.

El Padre Crítico (PC) es la autoridad que controla y pone límites a la conducta de los demás. Si se hace de una manera sin desvalorizar al otro es el PC positivo. Si se hace porque la importancia está en poner más límites de los necesarios es el PC negativo. En el PC hay unos aspectos útiles y es necesario para cuidar de los hijos y fijar normas que ayuden a su autonomía. Cuando no hay tiempo para razonar las cosas (por ejemplo en un incendio) es adecuado ya que una de las funciones del PC es proteger.

El Padre Nutritivo (PN) se utiliza cuando se actúa de una manera cálida y permisiva, respetuosa e interesándose por el otro. Si se hace de una manera positiva es el PN positivo, que no fomenta la dependencia del otro hacia uno. Si se hace de una manera que desvaloriza al otro y de esta forma queda enganchado dependiendo de uno, y se le tiene en cuenta siempre y cuando necesite ayuda, es PN negativo.

El estado del yo Adulto (A) la persona piensa, valora, evalúa, calcula probabilidades y observa la realidad. Se está en el Adulto cuando se actúa comprobando la realidad. El Adulto elabora información de los datos y elabora información respecto a los datos. Si el Adulto funciona mal es porque toma decisiones con poca información y funciona de una manera negativa cuando es un Adulto contaminado, poco ético y cuando es utilizado inadecuadamente en un momento que es mejor usar el Padre o el Niño.

El estado del yo Niño (N), a nivel funcional, la persona siente y expresa o siente e inhibe la expresión. Una cosa es lo que le dicen y otra es lo que siente delante de esto.

Se actúa en el Niño aquí y ahora igual como se hacía de pequeño sea de manera positiva (alegría) o negativa (miedo, recelo).

El Niño Adaptado Sumiso (NAS) se adapta a la autoridad y tiene dos maneras de funcionar, la positiva, en la que cree que los límites son necesarios, la negativa, en la que pierde la autoestima con los límites.

El Niño Adaptado Rebelde (NAR) se rebela contra la autoridad, contra las normas que se le imponen. Hay un cierto grado de rebeldía que es positiva, cuando la norma es perjudicial o injusta y se la pone en crítica. Es negativa, cuando se pone toda la energía para derribar al otro de manera sistemática independientemente de si la norma es protectora o no.

El Niño Libre (NL) es la parte más natural de la persona. Es espontáneo, intuitivo. Tiene que ver con el placer, la curiosidad, la diversión; y también con lo fisiológico, las emociones básicas y los aspectos temperamentales. Hay un aspecto positivo, cuando no se daña ni daña a los otros. El NL negativo no tiene límites y puede dañarse a sí mismo y a los demás.

Todos los estados del yo son necesarios para poder actuar en determinadas situaciones.

Eric Berne (1961) enumeró cuatro maneras de reconocer los estados del yo. Las llamó: diagnóstico conductual, social, histórico y fenomenológico. Insistió en que la mejor opción era utilizar más de una de estas maneras simultáneamente, aún siendo el

más importante el diagnóstico conductual. Tal y como explican Stewart y Joines (2003) haciendo referencia a Berne, “En el diagnóstico conductual, se valora el estado del yo en el que está la persona por medio de la observación de sus conductas” (p.62) (palabras, tonos, gestos, posturas y expresiones faciales). “La idea detrás del diagnóstico social es la de que otra gente a menudo se relacionará conmigo desde un estado del yo que complementa el que yo estoy utilizando. Por tanto, descubriendo el estado del yo desde el que responden, puedo conseguir una comprobación de qué estado del yo manifiesto” (p.66). “En el diagnóstico histórico, formulamos preguntas sobre cómo fue de niño la persona. Preguntamos sobre los padres y figuras parentales de la persona. Esto nos permite comprobar doblemente nuestras impresiones sobre los estados del yo funcionales de la persona. Esto también nos permite conocer datos sobre la estructura de estados del yo. *El diagnóstico histórico se ocupa tanto de los procesos como del contenido*”. (p.67). Finalmente el diagnóstico fenomenológico se refiere a la capacidad del individuo de poder re-experimentar el pasado y no solo recordarlo.

1.4.2. Las transacciones.

Eric Berne, tenía gran interés en analizar las transacciones humanas que describió como “la unidad de las relaciones sociales” (Berne, 1963b. p.33). Habló de diferentes tipos de transacciones: las complementarias que permiten la comunicación (figura 3); las cruzadas que interrumpen la comunicación (figura 4) y las ulteriores que tienen un doble nivel - social y psicológico- (figura 5).

Una transacción es un solo estímulo y una sola respuesta. Son intercambios de estímulo y respuesta entre diferentes estados del yo de diferentes personas. Se llama transacción porque existe una acción entre estímulo y una reacción que es la respuesta.

1.4.2.1. Transacciones Complementarias.

Son aquellas en que la respuesta vuelve al estado del yo del que recibe el estímulo. Facilitan y favorecen la comunicación. La comunicación puede continuar indefinidamente.

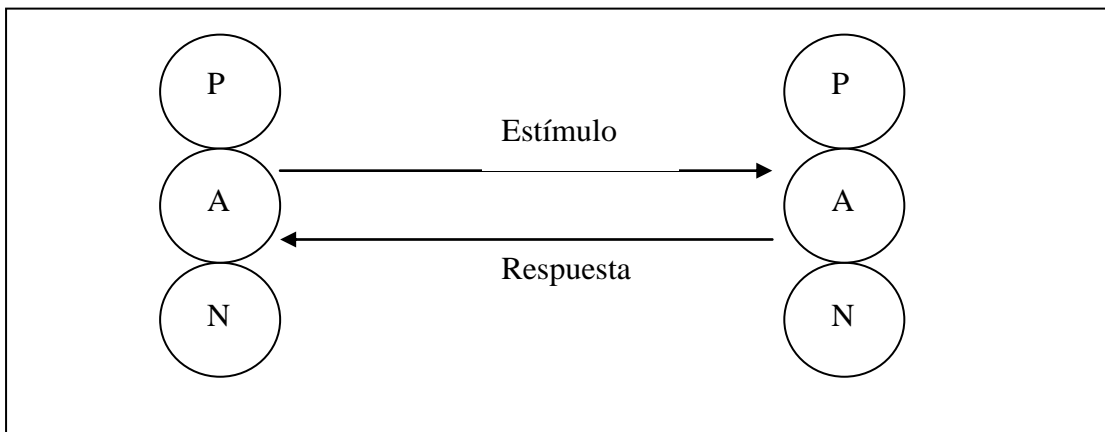


Figura 4. Transacción complementaria Adulito-Adulito Tipo I (Berne, 1961. p.97).

1.4.2.2. Transacciones Cruzadas.

Son aquellas en que las respuestas no vuelven del estado del yo receptor al estado del yo emisor. Interrumpen la comunicación o bien la comunicación ha de seguir por otro camino.

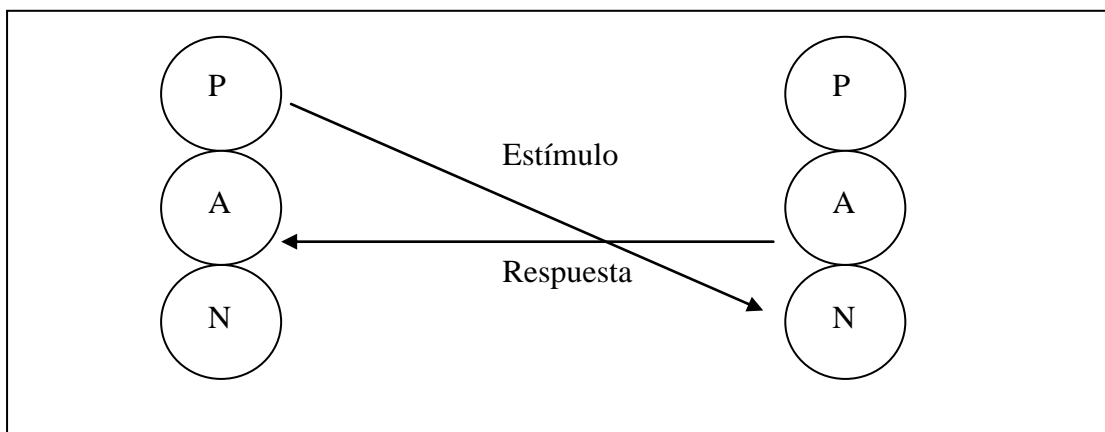


Figura 5. Transacción Cruzada P-N A-A Tipo II (Berne, 1961. p.97).

1.4.2.3. Transacciones Ulteriores.

Son aquellas en las que en su estímulo y/o respuesta interviene simultáneamente más de un estado del yo. Son mensajes dobles. Hay un mensaje social, aceptado abiertamente. Hay un mensaje psicológico oculto, sutil, no verbal. Esta transacción forma la base de los juegos psicológicos.

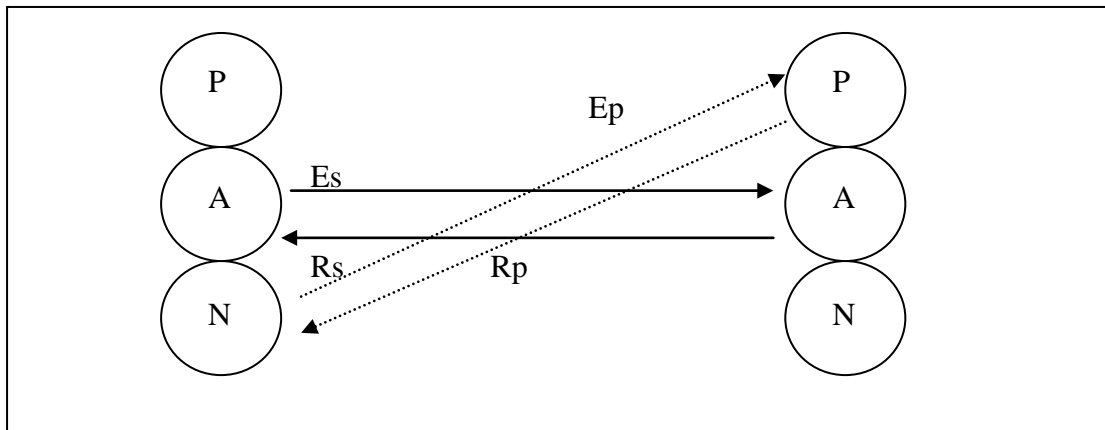


Figura 6. Transacción Ulterior Doble: a nivel social A-A, A-A, a nivel psicológico N-P, P-N (Berne, 1961. p.105).

1.4.3. Las caricias.

La caricia se define como cualquier acto o indicación que una persona hace a otra que implique darse cuenta que la otra persona está. Caricia negativa (C-) o caricia positiva (C+).

Es un estímulo intencionado dirigido de una persona a otra. Las caricias pueden ser a nivel físico, verbal, en forma de gestos y por escrito.

Como parte de la teoría del Análisis Transaccional, Berne describió ciertos tipos de necesidades que las personas experimentan. Una de ellas es la necesidad de

estimulación mental y física a la que llamaba "hambre de estímulos" (Berne, 1961. P.86). Para resaltar la importancia de la necesidad infantil de estímulos como el contacto físico eligió la palabra "caricia" que definió como "unidad fundamental de la acción social" y "puede emplearse para denotar cualquier acto que implique el reconocimiento de la presencia de otro" (Berne, 1983b. p.17).

Las caricias se pueden clasificar en diferentes tipos: verbales y no verbales, positivas y negativas, condicionales e incondicionales (Berne, 1961).

En función de las caricias que se ha recibido en la infancia en la vida adulta las buscamos de determinado tipo.

Las caricias son necesarias. La persona las busca positivas, si no las encuentra las busca negativas y si no se encuentra con las no-caricias. "La mayoría de los hombres viven con falta de caricias. Sobreviven a pesar de un régimen de caricias defectuoso. La carencia puede ser ligera o severa" (Steiner, 1971b. p.12). La inexistencia de caricias puede incluso llevar a la muerte, según Spitz (1965).

Paralelamente, Claude Steiner definió la caricia "como una forma especial de estímulo que una persona ofrece a otra. Debido a que son esenciales para la supervivencia de una persona, el intercambio de caricias es una de las actividades más importantes en que pueden comprometerse las personas" (Steiner, 1974, p.69).

Este autor en su artículo "Economía de la caricia" (1971b) describe cinco normas restrictivas que los padres dan a sus hijos, desde el Padre Crítico negativo:

1. No des caricias cuando tengas que dar.
2. No pidas caricias cuando las necesites.
3. No aceptes caricias si las quieres.
4. No rechaces caricias cuando no las quieres.
5. No te des caricias a ti mismo.

Estas cinco normas componen la base de lo que Steiner llama la *economía de la caricia*. Steiner dice que al formar a los niños a obedecer estas normas, los padres aseguran que <<... una situación en la que hay una disponibilidad infinita de caricias se transforma en una situación en que el suministro es bajo y el precio que los padres pueden obtener por ellas es alto>>. Steiner cree que los padres hacen esto como una forma de mantener controlados a sus hijos. Al enseñar a los niños que el suministro de caricias es bajo, los padres ganan la posición de monopolio de las mismas. Sabiendo que las caricias son esenciales, el niño aprende pronto a conseguirlas actuando de la forma que la madre o el padre solicite.

(Stewart & Joines, 2008, p.103)

Hay 5 leyes que estimulan la abundancia de caricias que proceden del Padre Crítico positivo.

1. Da Caricias positivas.
2. Acepta las caricias positivas.
3. Pide las caricias positivas que necesites.
4. Autoacaríciate positivamente.
5. No aceptes Caricias negativas.

1.4.4. La estructuración del tiempo.

Eric Berne (Berne, 1983b) enumeró seis modos de estructurar el tiempo puesto que las personas tienen necesidad de tener el tiempo estructurado cuando se están relacionando:

1. Aislamiento.
2. Rituales.
3. Pasatiempos.
4. Actividades.
5. Juegos psicológicos.
6. Intimidad.

1.4.5. Los juegos psicológicos.

La sociedad enseña a las personas a relacionarse con juegos psicológicos. Con ellos es como se aprende a recibir caricias, aunque desde los juegos psicológicos son caricias negativas. Al no funcionar con autenticidad, se desea conseguir lo que uno quiere mediante manipulación.

El máximo índice de caricias se dan y se reciben en los juegos psicológicos (caricias negativas) y en la intimidad (caricias positivas). Los juegos psicológicos son una manera de relacionarse no auténtica en cambio la intimidad se refiere a la autenticidad. Los juegos suelen ser utilizados como sustitutos de la intimidad.

“Todos los juegos psicológicos son reinterpretaciones de las estrategias de la infancia que han dejado de ser adecuadas para los adultos. Por tanto los juegos se juegan desde cualquier parte del estado del yo negativo. ... Suponen un intercambio de descuentos

(no tener en cuenta) a nivel psicológico. En el nivel social, los jugadores lo experimentan como un intercambio de caricias. En el inicio del juego las caricias pueden ser tanto positivas como negativas y al final del juego ambos jugadores tienen experiencias negativas intensas” (Stewart y Joines, 2008, p.118).

1.4.6. El triángulo dramático de Karpman.

Karpman había elaborado el concepto de Triángulo Dramático. Se trata de una manera simple pero profunda de determinar si una persona está en un rol de angustia con otra persona. Identifica tres roles del triángulo: Víctima, Perseguidor, Salvador. En el rol de Víctima se actúa infantilmente, en el de Perseguidor se ataca a los demás y en el de Salvador se hace demasiado por los demás.

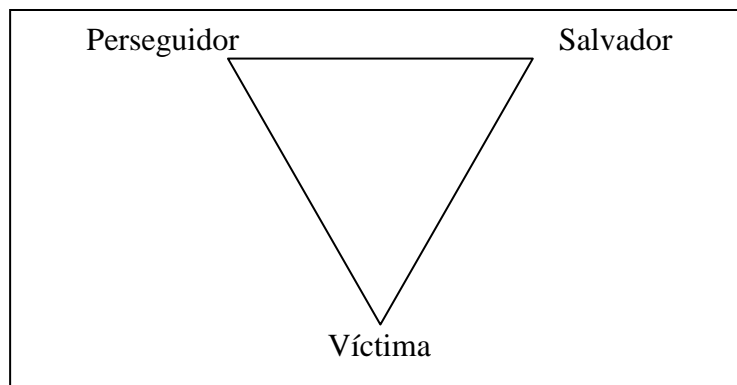


Figura 7. El Triángulo dramático de Karpman (Karpman, 1968. p.15-20).

Hay la Víctima de Salvador y la Víctima de Perseguidor. La Víctima de Salvador piensa y cree “tu me puedes hacer sentir bien”, la Víctima de Perseguidor piensa y cree “tu me puedes hacer sentir mal”. El rol del Perseguidor piensa y cree “yo te puedo hacer sentir mal” y el de Salvador piensa y cree “yo te puedo hacer sentir bien”. Como se ven son juegos psicológicos de poder. Quien puede hacer sentir bien o mal tiene el poder y quien piensa que el otro le puede hacer sentir bien o mal cede el poder (Berne, 1983b).

1.4.7. Las emociones.

Según el Diccionario, la emoción es el estado de ánimo que oscila entre el placer y el displacer. Es una reacción relativa al objeto que lo provoca que puede oscilar entre la atracción y la huida.

1.4.7.1. Emociones básicas.

Otro aspecto importante del Análisis Transaccional es el que abarca las emociones. Las emociones básicas son cinco: amor, alegría, rabia, tristeza y miedo, que Berne estudió bien y también Claude Steiner en la Educación Emocional (2002).

También se puede hablar de sentimientos funcionales o disfuncionales.

Según Gouling “el enfado es el sentimiento que va con querer que algo cambie” (en Thomson, 1983. p.20).

Según Arieti y Bemporad (en Thomson, 1983. p.20) la tristeza es “el sentimiento que va con el proceso de concentrarse en aquello que hemos perdido, para que un plan para el futuro pueda ser creado en base a lo que uno ha perdido. Es el sentimiento que acompaña el proceso de duelo”.

Thomson además añade que el miedo es funcional cuando acompaña una acción para evitar un peligro.

La alegría y el amor son las que funcionan permitiendo que algo enriquecedor se acerque o acercarse la persona a lo que vive como enriquecedor.

Tienen tres aspectos:

1. Consciencia. Intervienen en el presente.
2. Demostración. Expresión por significado o apariencia, conductas o palabras.
3. Acción. Dirigidos hacia alguien o hacia algo.

En el niño los tres aspectos coexisten de una manera indiferenciada.

La identificación de la percepción y el sentimiento es inculcada por los padres, de esta manera el niño aprende a clasificar lo que percibe y siente. Frecuentemente el niño muestra una reacción y los padres nombran el sentimiento, aún antes de que el niño lo traiga a la consciencia. Por ejemplo, “saltaste cuando esto estalló, ¿estás asustado?”.

Con la parentalización el niño aprende a distinguir entre la consciencia y la acción y después él también utiliza su estado Adulto para determinar qué expresar o decir. Por ejemplo, una madre le dice a su hija “sí ya veo que estás enfadada porque tu hermanito tiró tus cosas, pero tu no debes pegarle con ellas”. Aquí la madre señala la diferencia entre sentimiento y acción, permitiendo lo primero pero no lo segundo.

1.4.7.2. Emociones parásitas o rackets

Se llama sentimiento parásito cuando es un sentimiento que aparece repetitiva y estereotipadamente (English, 1971).

Detrás de cada sentimiento parásito hay sentimientos reales, de los cuales el individuo no se permite a sí mismo ser consciente en el presente porque los tiene prohibidos desde el pasado.

Los sentimientos rackets o parásitos han sustituido a otros sentimientos no permitidos cuando la persona estaba creciendo. Como por ejemplo, ante una situación de pérdida que lo adecuado sería sentir tristeza o pena, la persona ha sustituido este sentimiento por otro (miedo, enfado u otro que le sirva de sustituto) y posteriormente en su vida ha continuado funcionando con este sentimiento racket.

1.4.7.3. Emociones en terapia.

Para trabajar las emociones en Psicoterapia, se puede decir como norma general que la tarea del estado del yo Adulto consiste en impedir que el estado del yo Padre se inmiscuya y arruine la sana manifestación de las emociones del Niño Natural o Libre.

Se pueden establecer cinco pasos fundamentales:

- 1-Facilitar la descripción de la vivencia emotiva en cada momento.
- 2-Proponer opciones de cambio ante una situación de sobreadaptación sostenida.
- 3-Descontaminar el estado del yo Niño de las emociones inauténticas con el fin de que recupere conciencia de las cosas y espontaneidad en la expresión de las emociones.
- 4-Trabajar el estado del yo Adulto para clarificar las “creencias” del marco referencial, distinguiendo los que pueden ser prejuiciosos de los juicios de valor auténticos.
- 5-Educar en valores, ya que son estos los que condicionan los estados emocionales de la persona.
 - a) los valores de justicia, cooperación y solidaridad fomentan el amor.
 - b) los valores de libertad, respeto y belleza fomentan la alegría.
 - c) los valores de competitividad, lucha, ataque fomentan la rabia.
 - d) los valores de tolerar lo vulgar, la falsedad, la injusticia fomentan la tristeza.

- e) los valores de insolidaridad, aislamiento e inadaptación social fomenta el miedo.

(Camino, 2006)

Tal y como explica Berne los sentimientos tienen una función adecuada. Así el miedo se siente ante una situación amenazante o peligrosa, la tristeza ante una situación de pérdida, el enfado ante una situación injusta y la alegría y el amor ante situaciones enriquecedoras para la persona.

1.4.8. Las posiciones existenciales.

Berne sugiere que el niño pequeño al principio del proceso de formación de su guión (ver en 1.4.9) ya tiene ciertas convicciones sobre sí mismo y sobre la gente que le rodea. Estas convicciones lo más probable es que queden durante toda su vida y pueden resumirse de la siguiente manera:

- 1.- Yo estoy bien.
- 2.- Yo no estoy bien.
- 3.- Tú estás bien.
- 4.- Tú no estás bien.

Al unir todas las posibles combinaciones obtenemos cuatro declaraciones sobre uno mismo y sobre los demás:

1. - Yo estoy bien, tú estás bien. (+,+)
- 2.- Yo no estoy bien, tú estás bien. (-,+)
- 3.- Yo estoy bien, tú no estás bien. (+,-)

4.- Yo no estoy bien, tú no estás bien. (-,-)

Estos cuatro enfoques se conocen como posiciones existenciales. Otros autores las llaman posiciones básicas o simplemente posiciones. Representan las posiciones fundamentales que una persona adopta sobre el valor esencial que percibe en sí y en otros. Lo que significa tener más que una simple opinión sobre el comportamiento de uno mismo y de los demás. (Stewart & Joines, 2008, p.144).

Una vez que el niño ha adoptado una de estas posiciones, lo más probable es que construya el resto de su guión de vida de manera que encaje en ella.

El niño que elige "yo estoy bien, tú estás bien" es probable que construya un guión de ganador. Se ve a sí mismo como adorable y bueno para tener cerca. Decide que sus padres son adorables y dignos de confianza y con posterioridad extiende esta visión a la gente en general.

El niño que adopta la posición "yo no estoy bien, tu estás bien" seguramente escriba un argumento de vida banal o perdedor. Para encajar en su postura básica, construirá el guión sobre temas como ser víctima y perdedor ante otros.

El niño que adopta la posición "yo estoy bien, tú no estás bien" puede formar la base para un guión que parezca que vaya a ser ganador. Éste niño estará convencido de que debe estar en una posición superior y colocar a los demás en una posición inferior. Puede arreglárselas para hacer esto durante un tiempo y lograr lo que quiere, pero si lo consigue es mediante una lucha continua. Otras veces la gente a su alrededor se cansará

de estar por debajo y le rechazará. Entonces cambiará de un "ganador" a un gran perdedor.

La posición "yo no estoy bien, tú no estás bien" es el fundamento más probable para un guión de perdedor. Este niño se ha convencido de que la vida es fútil y llena de desesperación. Se ve en una posición inferior y que nadie lo quiere. Piensa que nadie le ayudará porque tampoco están bien. Así que escribirá su guión sobre escenas de rechazo y de ser rechazado (Stewart & Joines, 2008, p.144-145)

1.4.9. El guión de vida.

El Análisis Transaccional habla del Guión de Vida al que da una gran importancia. “Esta teoría fue desarrollada en primer lugar por Eric Berne y sus colaboradores de trabajo, especialmente Claude Steiner, a mediados de los años sesenta del pasado siglo. El concepto del guión ha crecido en importancia como parte de la teoría del Análisis Transaccional hasta hoy día que se compara con el modelo de los estados del yo como una idea central del A.T.” (Stewart y Joines, 2008, p.126).

1.4.9.1. Definición.

Berne lo definió como “un plan de vida inconsciente” (Berne, 1983a. p.258), más adelante ofrece una definición más completa “es un programa progresivo creado en la infancia bajo la influencia paterna, que dirige la conducta del individuo en los aspectos más importantes de su vida” (Berne, 1974, p.456). También añade que “los guiones están destinados a durar toda la vida. Se basan en decisiones de la infancia y en una programación paterna constantemente reforzada” (Berne, 1974, p.227).

1.4.9.2. Desarrollo y características.

Según sugiere Berne (1974) “se establece como una obra de teatro con un claro comienzo, un desarrollo y un final” (Stewart & Joines, 2008, p.126). El desenlace del guión es determinante en el plan de vida optado por la persona cuando todavía está en la niñez. El guión se "decide" de una manera no deliberada, no con la deliberación asociada a la toma de decisiones del adulto. Los padres refuerzan el guión a base de dar mensajes al niño a partir de los cuales forma conclusiones sobre él mismo, los otros y el mundo. Estos mensajes de guión son tanto verbales como no verbales. El guión es preconsciente a menos que dediquemos tiempo a trabajar sobre ello y descubrirlo. La realidad se redefine para "justificar" el guión.

Cabe distinguir entre el Guión de Vida y el curso de vida de una persona. De tal manera que el Guión es lo que la persona planea hacer en la niñez temprana y el curso de vida es lo que sucede efectivamente. El curso de vida es el resultado de cuatro factores que interactúan: herencia, acontecimientos externos, guión y decisiones autónomas.

El Guión de Vida consiste en un conjunto de decisiones. Estas se toman de niño como respuesta a los mensajes de guión que provienen fundamentalmente de los padres del niño. Y son decisiones sobre sí mismo, sobre los demás y sobre el mundo.

El pequeño toma sus decisiones de guión en respuesta a su propia percepción de lo que sucede alrededor. Esta percepción se basa en su forma de sentir y entender la realidad. Por tanto, los mensajes que el niño percibe como provenientes de los padres y

del mundo a su alrededor, pueden ser diferentes de los que una persona adulta percibiría.

Antes de que el niño tenga palabras, interpreta los mensajes de la otra gente en términos de señales no verbales. El bebé tiene una desarrollada percepción de las expresiones, de las tensiones corporales, del movimiento, de los tonos y de los olores.

Los mensajes de guión pueden transmitirse entonces, de forma verbal, no verbal o de ambas maneras combinadas. Todos ellos pueden contener elementos de modelo.

Los mensajes de guión verbales pueden darse en forma de órdenes directas ("date prisa") o en forma de atributos ("eres bobo", "tú nunca lo conseguirás "). Su contenido puede ser positivo o negativo y su poder como mensaje de guión se verá afectado por las señales no verbales que le acompañan: ("tú eres bobo" dicho gritando transmite un mensaje de guión diferente a las mismas palabras dichas en un tono suave acompañadas de una sonrisa y un abrazo).

En algunas familias las atribuciones se pasan de generación en generación por mensajes a nivel psicológico. Estas pueden basarse en características como la posición de la familia o los nombres.

1.4.9.3. Tipos de guión.

Por el contenido, se pueden clasificar los guiones de tres maneras: guión de ganar, guión de perder, guión banal.

Una persona con el guión de ganar, según Berne es alguien que logra su propósito declarado. Ganar también implica que se consigue el guión de una manera cómoda y con facilidad. Si algo no le funciona, hace algo distinto hasta que tiene éxito.

La persona con el guión de perder es alguien que no logra su propósito declarado, no importa sólo el logro, sino también el grado de comodidad que lo acompañe. Berne, por tanto, no se refería a ganador y perdedor en términos de tener o no bienes materiales y dinero. Los guiones de perder se pueden clasificar como de primer, segundo y tercer grado, según la gravedad del desenlace. Si a una persona con guión de perder algo no le funciona, lo apuesta todo a una opción y así es como pierde.

El guión banal o de no ganar hace a una persona que pasa por la vida sin grandes victorias ni grandes derrotas. No toma riesgos. (Stewart & Joines, 2008, p.134).

1.4.9.4. El proceso de guión

Hay 6 patrones de proceso de guión: hasta, después, nunca, siempre, casi y final abierto. Cada uno tiene su propio tema, describiendo la forma como cada persona vive su guión a lo largo del tiempo. Berne usó mitos griegos para ilustrar cada uno de los temas del proceso (Berne, 1974).

Cuando seguimos un guión de *nunca* queremos cosas, pero <nunca> las llegamos a alcanzar porque interiormente las tenemos prohibidas (por ejemplo, disfrutar del sexo, tener éxito, etcétera). Está representado por el mito de *Tántalo*, que tenía hambre y sed, pero que estaba condenado a no poder alcanzar <nunca> la comida y bebida que veía.

En un gui3n de *siempre* repetimos <siempre> un mismo tipo de sucesos (por ejemplo, viajar sin parar, cambiar de empleo, etc.). Est3 representado por el mito de *Aracne*, que fue condenada a tejer <siempre> redes, como una araña, porque se hab3a atrevido a enfrentarse a una diosa.

Siguiendo un gui3n de *despu3s de* no disfrutamos de las cosas porque si lo hacemos, <despu3s de> hacerlo puede suceder algo malo. Est3 representado por el mito de *Damocles* y la famosa espada suspendida por un cabello encima de su cabeza. Si se mov3a, <despu3s de> moverse pod3a morir.

Cuando seguimos un gui3n de *hasta que* debemos lograr muchas cosas <hasta que> podamos disfrutar. Est3 representado por el mito de *H3rcules*, que <hasta que> no terminara doce dif3ciles trabajos, no pod3a ser un dios.

En un gui3n de *una y otra vez* (o casi) nos esforzamos en lograr algo <una y otra vez> y <casi> lo logramos, aunque al final no lo conseguimos. Est3 representado por el mito de *S3sifo*, que empujaba una piedra hasta la cima de una monta3a y cuando <casi> lo lograba, le resbalaba hacia abajo y ten3a que volver a empezar, y as3 <una y otra vez>, tantas veces como lo intentaba.

Por 3ltimo, cuando seguimos un gui3n de *final abierto* (o *muerte final*) hacemos cosas seg3n un programa parental, pero el programa s3lo llega hasta cierto punto, habiendo un <final abierto> que cumplimos vegetando, o sea, con una forma de <muerte final> (por ejemplo, jubilados, madres cuyos hijos ya se han casado, etc.), que despu3s ya no saben qu3 hacer. Est3 representado por el mito de *Filem3n y Baucis*, personajes que como <premio> a su buen comportamiento, fueron convertidos en 3rboles, o sea, una forma de <muerte final> vegetativa. (p.110)

Siguiendo con la información que ofrece Oller, el guión *nunca* tiene como lema “nunca podré conseguir lo que más deseo”. Las personas con este lema tienen dificultad en cerrar etapas y proyectos de vida, en especial cuando una decisión importante depende de ello. El guión *siempre* se pregunta “¿por qué me pasa a mí esto siempre?”. Los individuos con este guión se sienten atrapados y presionados en la vida y manipulan a los demás para que se sientan atrapados. El guión *después de* tiene como lema “puedo divertirme hoy pero tendré que pagar por ello mañana”. Las personas con este patrón de guión tienen miedo de que algo malo vaya a pasar. Fácilmente se posicionan en la víctima. El guión *hasta que* tiene el lema “no me puedo divertir hasta que haya terminado mi trabajo”. Este guión da una pauta de conducta a la persona de posponer la gratificación movida por la perfección. Las personas con el guión *casi*, al igual que *Sísifo*, casi terminan las tareas pero no del todo. Finalmente, el guión de *final abierto*, se parece a los guiones Hasta y Después en que tiene un límite particular tras el que las cosas cambian, pero el tiempo después de este punto es solamente un gran vacío (Berne, 1972).

1.4.9.5. La Matriz de guión.

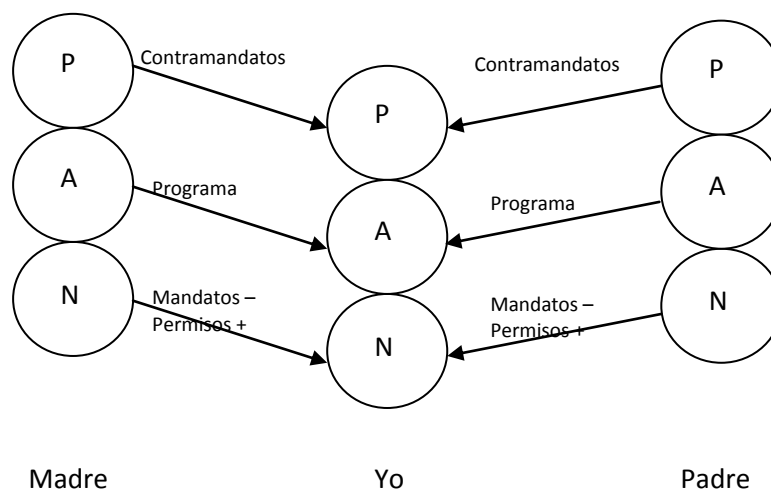


Figura 8. La matriz del guión. (Stewart & Joines, 2008, p.156)

Berne desarrolló lo que hoy en día es uno de los diagramas centrales del Análisis Transaccional, que es la matriz del guión. Lo define como “un diagrama que muestra las directrices paternas que forman la base del guión” (Berne, 1974, p.489).

Esta matriz explica:

1.-Contramandatos. Son los mensajes dados del Estado del yo Padre de los padres al Estado del yo Padre del hijo. Estos están compuestos por órdenes sobre lo que se debe y lo que no se debe hacer, además de definiciones de la gente y el mundo. Todas las personas reciben miles de estos mensajes de sus figuras parentales. Por ejemplo: "sé bueno", "no seas travieso", "Esfuézate", "sé el primero de la clase", "es malo contar mentiras", "guarda los secretos en la familia", etc.

2.-Programa. Son los mensajes dados del Estado del yo Adulto del padre al Estado del Yo Adulto del hijo. Constituyen el "Programa" de la matriz del guión. El programa consta de mensajes sobre cómo hacer las cosas. Se formulan con frases que comienzan con: "así es como", " así es como se atan los cordones" " así es como se cuenta hasta diez" " así es como se es un hombre o una mujer" " así es como se es majo" " así es como se es el mejor de clase". Cada persona aprende varios miles de mensajes de programa, tanto de padres como de figuras parentales.

3.-Mandatos y Permisos. Son los mensajes del Estado del Yo Niño del padre al Estado del yo Niño del hijo. Suelen ser mensajes no verbales que transmiten sentimientos y actitudes de las figuras parentales hacia el hijo. (Temores, angustias, inseguridades, rechazo, cariño).

1.5. Los impulsores.

La palabra impulsor viene del inglés “driver” usado por primera vez por Taibi Kahler en su artículo “The miniscript” (1974). En inglés se refiere a la persona que conduce el vehículo y de aquí se ha traducido al español como Impulsor, aquello que impulsa a hacer algo.

1.5.1. Epistemología.

Taibi Kahler creó la Terapia del Modelo de Proceso (1969-2007) (PTM) basada en el Análisis Transaccional. Como bien relata en su libro "The Process Therapy Model. The Six Personality Types with Adaptations" (Kahler, 2008) en 1969 se interesó en Análisis Transaccional y al asistir a un curso realizado por el Dr. Hedges Capers, a partir de la manera permisiva de actuar del mismo comprendió el poder de los permisos mucho antes de saber qué era un impulsor.

En esa época T. Kahler trabajaba con el Dr. Edgar "Pete" Stuntz en un hospital de Indiana. Adoptó el método de observación enfatizado por Eric Berne consistente en vigilar cinco comportamientos: palabras, tonos, gestos, posturas y expresiones faciales.

Observó un patrón que se repetía independientemente del diagnóstico de los clientes. "Justo antes de una explosión estresante había evidencia de un breve comportamiento defensivo" (Kahler, 2008) Eran comportamientos de segundos que aparecían justo en el momento previo a reaccionar con estrés desde una posición defensiva de ataque, venganza, o víctima. A estos mecanismos de defensa en Análisis Transaccional se les llamó comportamientos de contraguiones. Defienden contra los mandatos de guión.

Después de semanas observando videos elaboró la matriz de estos comportamientos defensivos y los llamó "impulsores", por la idea de Freud de los impulsos o instinto básico de repetición. Identificó los cinco impulsores: "Sé Perfecto", "Complace", "Esfuézate", "Sé Fuerte" y "Date Prisa".

1.5.2. Teoría del Miniguión.

Poco después de la clasificación de los impulsores formuló la teoría del Miniguión: una teoría ideada en principio para identificar sólo patrones de angustia. En 1974, Taibi Kahler escribió el artículo "The miniscript" (1974), dónde explicaba sus hallazgos referentes a los mensajes de contraguión y del guión de vida. Específicamente, explicaba que después de observar miles de casos descubrió cinco tipos de mensajes a los que llamó *impulsores* ("Sé Perfecto", "Date Prisa", "Esfuézate", "Complace" y "Sé Fuerte") y que éstos formaban parte del miniguión: "una secuencia de conductas que suceden en minutos o incluso segundos, que resultan en un refuerzo del patrón de vida" (Kahler, 1974, p.28); "Es una secuencia de conductas, sentimientos y creencias de guión. Se interpreta en un rango de tiempo que va de unos segundos a unos pocos minutos. De forma invariable, comienza con una de las conductas impulsoras. El miniguión reproduce, en un período corto de tiempo, el proceso de un guión de vida al completo. Cada vez que paso por mi miniguión, refuerzo mi proceso de guión. Cuando salgo de mi patrón de miniguión, ayudo a desactivar mi proceso de guión". (Stewart y Joines, 2008, p.182)

Estos mensajes de contraguión son enviados por los padres con su máxima buena intención, y es "sólo cuando estos mensajes impulsores van ligados a la condicionalidad

de “tu estas bien si...” que se convierten en destructivos y forman parte del soporte del guión de vida” (Clarkson, 1992, p.17)

Es por esto que, como explica Kahler (1974) en su artículo, los impulsores son mensajes que parecen invitar a la persona a salirse de su guión de vida, porque de hecho parecen mensajes positivos, mensajes parentales recomendables y socialmente aceptables, pero en realidad son perjudiciales, perturbando el pensamiento, el sentimiento y la acción de la persona, ayudando a reforzar el guión de vida de la persona, ya que “reflejan una posición de bienestar condicional” (Stewart y Joines, 2008, p.191): mientras uno esté funcionando según el impulsor, estará bien, se sentirá bien, pero si deja de obedecer la orden del impulsor dejará de ser valiosa como persona.

1.5.3. Tipos y características.

Cada uno de los impulsores puede ser identificado por una serie de palabras, tonos, gestos, posturas y expresiones faciales que suelen usar más habitualmente, además de por una manera específica de funcionar.

1.5.3.1. Date Prisa.

El impulsor "Date Prisa" provoca querer realizarlo todo en el menor tiempo posible. “Impide ser eficaz en la administración del tiempo: suelen llegar tarde, se dan poco tiempo para hacer lo que tienen que hacer. Se entretienen con cualquier cosa” (Massó, 2007, p.265), se despistan o encuentran un motivo para perder tiempo hasta que llegan tarde y tienen que correr. “Tiende a equivocarse, por no fijarse en detalles y obteniendo al final un trabajo mediocre. Le gusta hablar deprisa, hasta el punto de comerse sílabas y palabras, pero sin darse cuenta” (Massó, p.266) y a menudo interrumpen al interlocutor

para que terminen su frase rápidamente. Puede identificarse porque usa muchas palabras como: corre, rápido, vamos, ponte en marcha, no hay tiempo para, cuando? En tonos entrecortados, usando los dedos dando golpecitos. Tienden a estar constantemente en movimiento agitado y sus expresiones faciales cambian rápidamente según la dirección de la mirada. Es un impulsor que evita que la persona se dé tiempo para sentir lo que realmente necesita y por eso de hecho necesita estar constantemente liado para evitar sentir (Kahler, 1974; Massó, 2007; Stewart y Joines, 2008).

1.5.3.2. Sé Perfecto.

El impulsor “Sé Perfecto” “hace que la persona crea que las cosas solo pueden ser bien o mal. No hay término medio. Vive con exigencias excesivas” (Massó, 2007, p.264) de perfección, exactitud y detallismo, teme hacer algo mal, y se autotortura pensando que no lo está haciendo bien. Exageradamente detallista hasta el punto de perder el tiempo y agotarse por trabajar. “Capacidad crítica muy bien desarrollada, rehúye la relatividad, espontaneidad y la improvisación” (Massó, p.264). Tienden a causar aburrimiento e impaciencia ya que quiere hacerse entender exactamente bien y se extenderá en la información requerida. Puede identificarse porque “usará a menudo paréntesis mientras habla, usa palabras como: probablemente, posiblemente, ciertamente, completamente, como se pudiera pensar, como hemos visto” (Stewart y Joines, 2008, p.183). El tono de voz es controlado, parece ensayado. Contará con los dedos para acompañar los listados de números, su postura será erguida, la expresión facial severa. Es frecuente hallar los mandatos “no lo logres” o “no me superes” reafirmando la insatisfacción eterna que ya causa la necesidad de hacerlo todo perfecto (Kahler, 1974; Kertész, 2003; Massó, 2007; Stewart y Joines, 2008).

1.5.3.3. Esfuérate.

El impulsor "Esfuérzate" enseña a la persona a “esforzarse innecesariamente, fijan mal las metas, eligiendo las impracticables” (Kertész, 2003, p. 200). “Piensan que las cosas sin esfuerzo no valen” (Kertész, p. 200). Confunden la necesidad de esforzarse a cambio de conseguir un buen resultado y por lo tanto intentarían una y otra vez sin conseguir un objetivo y cansándose en el proceso. Empiezan una actividad, la suspenden, empiezan otra. “Pueden identificarse por qué usan palabras como: intentar, no puedo, ¿qué?, puedes repetirlo, no te entiendo, no vas a poder, es muy difícil, te va a costar, todo cuesta. La voz puede sonar sorda o extraña. Se evidenciará un esfuerzo por oír o ver algo, torciéndose hacia delante. Y sobre todo, una expresión muy típica es la de fruncir el ceño” (Stewart y Joines, 2008, p. 185). La persona terminará por no conseguir los objetivos marcados, ya que el objetivo en sí del impulsor es cansarse sin conseguir, en vez de conseguir sin cansarse (Kahler, 1974; Kertész, 2003; Massó, 2007; Stewart y Joines, 2008).

1.5.3.4. Sé Fuerte.

En la persona con el impulsor “Sé Fuerte”, “la tendencia es a ocultar y no sentir las emociones, especialmente las que consideran débiles como el miedo o la tristeza” (Kertész, 2003, p.199), y es reticente a pedir ayuda, ya que es signo de debilidad. Cuando habla no se hace responsable de sus emociones “usando frases como “Esto sienta bien” queriendo decir “yo me siento bien”” (Stewart y Joines, 2008, p. 185). “Carece de tacto para las relaciones humanas y es tachada de intolerante” (Massó, 2007, p.268). Inexpresividad de la cara, contención de brazos cruzados delante del pecho y las manos rígidas. El tono de voz es duro, monótono, inexpresivo y usará palabras como: no me importa, sin comentarios, hay que aguantar, “me estás enfadando”, “uno, tu,

gente, lo, que”, cuando está hablando de sí mismo (Stewart y Joines, p. 185). A veces aceptan apoyo sobre enfermedades físicas cuando ya están bastante graves (Kahler, 1974; Kertész, 2003; Massó, 2007; Stewart y Joines, 2008).

1.5.3.5. Complace.

Finalmente, la persona con el impulsor “Complace” se siente responsable de hacer que los demás estén totalmente bien. Siente que debe agradar a los demás y puede invertir mucha energía en obtener reconocimiento de los demás, pero como los impulsores generan, precisamente, aquello que procuran evitar, la persona que opera con este impulsor, “logrará contrariar o decepcionar a quienes pretende agradar, de tal forma que reconfirma su guión y seguirá buscando la aprobación ajena” (Massó, 2007, p.267), pudiendo estar de acuerdo en todo lo que le dicen, sin pensar en sí lo está de verdad. Una persona con el impulsor “Complace”, habrá recibido mensajes como: “no eres suficientemente bueno, complace, haz sentir bien a los demás, olvídate de tus necesidades, todos deben aprobar lo que haces. No se te ocurra decir que no, ni frustrar a nadie” (Kertész, 2003, p.199). Serán personas con “el rostro sonriente, cabeza ladeada, cejas levantadas, expresión bondadosa, sumisa. Tono de voz amable o suplicante, asentirá con la cabeza” (Kertész, p.200) y “con los hombros encorvados hacia arriba y hacia delante, inclinándose hacia la otra persona” (Stewart y Joines, 2008, p. 184). La persona con “Complace”, dejará de lado sus necesidades desviviéndose por los demás, ya que tiene entendido que si ella hace eso por los demás, a cambio recibirá lo que necesita. Pero al no recibir lo que necesita, insiste en desvivirse por los demás aún más, terminando cansada, insatisfecha y sobretodo sin aquello que necesita (Kahler, 1974; Kertész, 2003; Massó, 2007; Stewart y Joines, 2008).

1.5.4. Hábitos de los Impulsores.

Según Hazell (1989), usados con moderación los hábitos de los impulsores (no los impulsores en sí) pueden ser guías a una vida exitosa. Es cuando se está en los momentos más débiles o ante situaciones de estrés emocional que surgen los impulsores (el que se tenga más común) y aquellos hábitos que podían ser saludables, llegan a ser contraproducentes.

A continuación se explican los hábitos de cada uno de los impulsores:

Los hábitos del "Sé Perfecto" van dirigidos a obtener respeto, ser listos y tener control sobre las cosas, evitar el ridículo, los errores y la incompetencia. Ayudan a hacer bien un trabajo que requiera pensar, reflexionar y tener, atención al detalle. Pero en exceso, se es crítico, se está y se termina poniendo demasiada atención en los detalles y no en lo general perdiendo ese respeto tan deseado.

Los hábitos del "Date Prisa" van dirigidos a obtener gratificación, diversión, evitar de privación, malgastar tiempo, ayuda a ser decisivos y disfrutar de la vida al máximo, pero en exceso, se parece impaciente, nervioso y al final sin tiempo para hacer nada ni disfrutar de nada.

Los hábitos del "Esfuézate" van dirigidos a obtener reconocimiento por conseguir cosas difíciles, y evitar ser vencidos, controlados por otros, frustrados. Ayudan a llevar a cabo situaciones difíciles, pero cuando es en exceso, suponen tanto esfuerzo y tanto intentar que al final no se consigue nada.

Los hábitos del "Complace", tienen la intención de obtener nutrición, amor, aprobación y evitar abandonamiento (rechazo, soledad). Ayudan a tener

relaciones afectivas con otras personas. Pero en exceso se convierte en ser irritante, egocéntrico, no sincero, manipulador. Y como consecuencia sentirse enganchado en una situación donde uno da sin recibir la nutrición que necesita.

Los hábitos del “Sé Fuerte” van dirigidos a obtener seguridad en el control de las emociones, evitar vulnerabilidad y dependencia. Ayudan a coger responsabilidad, ser cautos y auto-suficientes. Pero en exceso, hacen a la persona como desatenta, separatista, insensible... se termina no sintiendo las necesidades de uno mismo (Hazell, 1989, p.215).

1.5.5. Diagnóstico de los Impulsores.

Gracias a Kertesz (2003), podemos usar la siguiente tabla para diagnosticar e identificar los impulsores y así poder predecir qué proceso de guión tendrá el cliente.

Impulsor	Palabras	Tonos	Gestos	Postura	Expresiones faciales
Se Perfecto	Por supuesto Exactamente Eficazmente Obviamente Claramente Completamente Información no relevante Detallismo	Controlado Exigente Aguzado	Cuenta con los dedos Se rasca la cabeza Levanta el índice	Erecto Rígido	Severa
Se Fuerte	Sin comentarios No me importa Yo me arreglo Hay que aguantar	Duro Monótono	Manos rígidas Brazos cruzados	Rígido Cruzado de piernas	Duro Frio Moldeado
Date Prisa	Tenemos que apurarnos Empecemos ya y...? Habla rápido	Sube y baja Tembloroso Impaciente	Se retuerce Golpetea con los dedos Agita la pierna Va y vuelve	Se mueve rápidamente	Ceño fruncido Ojos movedizos
Esfuézate	Es duro Es difícil No puedo No se Lo intentare Eeee Ejem Bueno	Plañidero Impaciente	Atenaceado Moviendo los puños	Sentado hacia adelante Codos sobre las piernas	Ceño ligeramente fruncido Aspecto perplejo
Complace	Tu sabes Podrías tu Puedes tu Por favor Que le cuesta Que le hace Como no	Alto Lloriqueante Seductores Suplicante Envolvente	Manos extendidas Cabeza inclinada	Asiente con la cabeza repetidamente	Cejas levantadas Desvía la mirada

Tabla 1. Tabla de Identificación de Impulsores según Kertesz (2003. p.203)

1.5.6. Impulsor Primario.

Aunque la mayoría de personas tienen un impulsor que usan más que otros, llamado el *impulsor primario*, algunas personas pueden tener dos impulsores básicos que se complementen (Stewart y Joines, 2008, p. 182), como por ejemplo “Complace siendo perfecto”, “se perfecto esforzándote”, etc.

Basándose en lo más habitual, una persona con un guión de vida formado por mensajes frenadores del estilo “sentirse inadecuado”, podrá perfectamente tener un impulsor “Sé Perfecto” (el padre le dice: saca excelentes en todas tus asignaturas). Así, para que la persona deje de sentirse inadecuada cree que tiene que ser perfecta (sacando excelentes en todas sus asignaturas). Si no consigue sacar todo excelentes, le provocará sentirse aún más inadecuado que antes, reforzando su sentimiento inicial de inadecuación y malestar (Kahler y Capers, 1974). Por lo tanto, si se consigue cambiar el impulsor, no solo se evitará el sentimiento (sentirse inadecuado) por la consecuencia inmediata del impulsor (“Sé Perfecto”) sino que también se pararán los patrones conductuales del guión de vida (el sentimiento eterno de sentirse inadecuado) (Clarkson, 1992).

1.5.7. Permisores.

Y es aquí donde entran en juego los permisores, mensajes que revocan la influencia del impulsor y ayudan a parar el ciclo vicioso del guión de vida. Para cada impulsor, hay un permissor. Tal y como explica Capers (Kahler y Capers, 1974):

“Sé Perfecto”: está bien ser tu mismo, no pasa nada por equivocarse, no pasa nada si uno fracasa puntualmente, no pasa nada por ensuciarse.

(Mensajes Reparentadores). Que entienda que no es humanamente posible ser perfecto, es una meta para la decepción al ser irrealista. Está bien ser humano, no hace falta impresionar a nadie.

"Date Prisa": está bien tomarte tu tiempo, está bien vivir en el presente, tómate tu tiempo, tienes tiempo para hacer lo que tu quieras.

"Esfuérzate": está bien hacer las cosas, conseguirlo, está bien terminar lo que uno empieza, está bien hacer las cosas bien, está bien ganar, me gustas tal y como eres...

"Complace": está bien que te tengas en cuenta y que te respetes, Está bien que confíes en tu criterio y cuides tus necesidades. Que sepa que es querible, valorado independientemente de la opinión de los demás. Está bien no ser responsable de los sentimientos de los demás, y está bien aceptar la responsabilidad de los sentimientos propios.

"Sé Fuerte": está bien abrirse y cubrir tus necesidades. Está bien que estés cercano y expresas tus sentimientos, está bien ser humano.

Y aunque según Kahler y Capers estos son los permisores básicos, Johnson

(1997) reúne en su artículo permisores de otros autores en el siguiente cuadro:

	Kahler & Capers, 1974	Klein, 1980	Stewart & Joines, 1987	Hay, 1992	Atributos positivos. Clarkson, 1992
Esfuézate	Está bien que lo hagas Está bien terminar lo que estás haciendo Está bien que lo hagas bien Está bien conseguir	Está bien no conseguir y conseguir y continuar con las cosas	Hazlo	Reconocimiento por terminar	Experimentación Creatividad Entusiasmo
Date Prisa	Está bien que te tomes tu tiempo Está bien que vivas el presente, tienes tiempo para hacer todo lo que quieras	Está bien usar el Adulto y decir “nosotros” además de “yo”	Tómate tu tiempo	Reconocimiento por ser preciso	Caminar deprisa
Complace	Está bien que tengas en cuenta tus necesidades Está bien que te tengas en cuenta y te respetes Está bien que confíes en tu criterio	Está bien que te plazcas (y que los demás se plazcan a ellos mismos) y libremente te guste o te disguste lo que hacen los demás	Complácte a ti mismo	Reconocimiento por ser asertivo	Estar de acuerdo y empatía
Se Fuerte	Está bien ser abierto y tener en cuenta tus necesidades Está bien estar cercano y notar y expresar tus sentimientos	Está bien ser rechazado y aceptar y pedir cosas para tu propio Niño	Se abierto y expresa lo que necesitas	Reconocimiento por dejarse ayudar por los demás	Resistencia Resolución Firmeza
Se Perfecto	Está bien ser tu mismo Está bien cometer errores Está bien perder Está bien ensuciarse	Está bien apreciar la variedad de atributos y valores humanos	Estas bien tal y como eres	Reconocimiento por conseguir cosas con un nivel de detalle apropiado	Excelencia Estandartes altos

Tabla 2. Resumen Permisores básicos. (Johnson, 1997, p.72)

Es por todo lo expuesto que “el miniguión es una herramienta valiosa para tratamiento, ya que ayuda al terapeuta a identificar y tratar el guión de vida rompiendo los impulsores” (Kahler y Capers, 1974. p.38) y “los permisores son muy importantes

para los guiones no ok y son usados con efectividad en la terapia” (Clarkson, 1992, p.17).

1.5.8. Los impulsores en relación a:

1.5.8.1. El triángulo dramático.

Taibi Kahler mientras estaba escribiendo el artículo del miniguión recibió la ayuda de Karpman. (T. Kahler 1974). Aplicó la secuencia del miniguión para demostrar que una persona entraba en el Triángulo Dramático en primer lugar desde el rol de Salvador o el rol de Víctima de un Salvador, para pasar después al rol de Perseguidor o Víctima de un perseguidor.

1.5.8.2. Los juegos psicológicos.

En el artículo del miniguión de 1974 hizo un diagrama de los movimientos que se dan en los juegos psicológicos usando el miniguión y demostró que todos los juegos empiezan con un Impulsor (primer grado de angustia), la respuesta y el cambio del juego sería el segundo grado de angustia y el pago final del juego sería el tercer grado de angustia.

1.5.8.3. Los mandatos de guión.

También estudió la correlación entre Impulsores de Contraguión o Contramandatos y Mandatos de Guión. El comportamiento desde un Impulsor refuerza el Guión de Vida. En un artículo que escribe T. Kahler en 1975 *Drivers: la llave al proceso de los guiones* identificó las conexiones entre los Impulsores y los patrones de los guiones de Vida establecidos por Eric Berne: "Nunca", "Después de ", "Siempre", "Hasta que", y "Final abierto". De tal manera que por orden, correlacionaban con los siguientes Impulsores:

"Sé Fuerte", "Complace", "Esfuézate", "Sé Perfecto", y por último, "Esfuézate y Complace" y "Sé Perfecto y Complace".

1.5.9. Terapia del Modelo de Proceso de T. Kahler.

1.5.9.1. Tipos de Personalidad.

En 1978 publicó un manual llamado *Terapia del Proceso Breve* (Kahler, 1978) correspondiente a seis miniguiones secuencias de seis tipos de personalidad que describió ampliamente y de los que seleccionamos para este trabajo sus características, sus impulsores, sus guiones y sus dinámicas:

Sobrereactores.

Características: sobreactivo, dramático, egocéntrico, dependiente.

Impulsores: "Complace" (Secundarios: "Esfuézate", "Sé Fuerte", "Sé Perfecto")

Guiones: "después de" y "casi"

Dinámicas: Deseo de ser nutrido y cuidado. Invitan a un Salvador. El pago: rechazo.

Trabajoadictos:

Características: rígido, superpreocupado, rutinario, ritualístico.

Impulsores: "Sé Perfecto" ("Complace", "Esfuézate", "Sé Fuerte")

Guión: "Hasta que"

Dinámicas: Deseo de ser reconocido y respetado. Perseguidor. Invita a un mal adaptado u otro Perseguidor o culpador. Pago: control o rechazo y quedarse solo.

Dubitativos:

Características: celoso, sospechoso, rígido, hipersensible a feedback negativo, controlador.

Impulsores: "Sé Perfecto", "Sé Fuerte".

Guiones: "Hasta que", "Nunca"

Dinámicas: Deseo de disfrutar y pertenecer. Perseguidor. Invita a un culpador.

Pago: asusta a los demás y termina quedándose sólo.

Soñadores:

Características: Tímido, hipersensible, introvertido, solitario, recluso, no competitivo.

Impulsores: "Sé Fuerte" ("Esfuézate", "Complace")

Guiones: "Nunca", "Siempre".

Dinámicas: Deseo de ser cuidado. Pasividad, ser fuerte, que lo dejen aislado.

Pago: asustado y abandonado.

Negativos:

Características: Hostil, testarudo, negativo, frustrante. Posponer. Indeciso.

Impulsores: "Esfuézate" ("Sé Fuerte", "Sé Perfecto", "Complace")

Guiones: "Siempre" "Nunca" "Casi".

Dinámicas: Deseo de ser cuidado. "Esfuézate" en ser perfecto. Y cambia a culpar invitando a un perseguidor. Pago: rechazo e indignación.

Manipuladores:

Características: Baja tolerancia a la frustración, impulsivo, irresponsable, no aprende de los errores, explosivo.

Impulsores: “Sé Fuerte” (“Esfuézate”, “Complace”, “Sé Perfecto”)

Guiones: "Siempre" "Nunca" "Casi"

Dinámicas: Deseo de ser querido y de sentirse perteneciente. Hace el ridículo.

Abandonamiento.

En esta época T. Kahler se fijaba en estos seis tipos de personalidad como excluyentes. Con el tiempo determinará que la estructura de la personalidad está compuesta por capas de seis tipos positivos de personalidad en cada individuo. Es su teoría de *La Casa de la Personalidad*.

1.5.9.2. Modelo del Proceso de Comunicación.

En ese momento había sido contratado por Terry McGuire de la NASA para entrevistar a astronautas. Necesitaban un proceso de selección más eficiente. La NASA le ayudó a financiar la investigación para validar el Modelo del Proceso de la Comunicación (PCM) con un inventario que creó. Con este modelo pudo expandir sus estudios. Con él podía predecir los comportamientos angustiosos en astronautas y también en todos los individuos. Le permitió introducir el factor *Cambiar de Fases* durante la vida. También pudo crear el PPI (Personality Pattern Inventory) que fue validado tanto para la psicología clínica como para el estudio de la personalidad. El PCM (Modelo del Proceso de Comunicación) fue usado en la NASA por Terry McGuire hasta su retiro en 1996 para entrevistar, seleccionar, y predecir la angustia en astronautas, con gran acierto.

En 2007, T. Kahler, después de 37 años de su descubrimiento, sigue confirmando que los Impulsores son estos cinco. Tienen su versión proyectada desde el Padre o introyectada por el Niño:

“Sé Perfecto”:

(P): Espera que los demás sean perfectos.

(N): Actúa para ser perfecto para los demás.

“Complace”:

(P) Compláceme. Espera que los demás complazcan.

(N) Complace: Actúa complaciendo a los demás.

“Sé Fuerte”:

(P) Espera que los demás sean fuertes.

(N) Actúa siendo fuerte para los demás.

"Esfuézate":

(P) Espera que los demás se esfuercen.

(N) Actúa esforzándose para los demás.

"Date Prisa":

(P) Espera que los demás se den prisa.

(N) Actúa dándose prisa para los demás.

1.6. El Contrato Psicoterapéutico.

1.6.1. Eric Berne.

Berne a lo largo de su carrera profesional fue configurando el contrato psicoterapéutico, como herramienta psicológica de resolución. Definió el contrato como un “compromiso bilateral explícito de seguir una línea de acción bien definida” (1983 en Stewart y Joines, 2008, p.290). En ambos casos se trata de un acuerdo con el objetivo de propiciar el cambio de conducta del cliente, usando el estado “Adulto con uno mismo y/o con otra persona para hacer el cambio” ya que “generalmente, los contratos son una movida para apartarse de los aspectos negativos de la propia vida y establecer más aspectos positivos” (James, M y Jongerward, D., 1978, p.234)

1.6.2. Tipos de Contrato.

Berne, distinguió 4 tipos de contrato diversos dentro de la psicoterapia: el contrato administrativo, dedicado a los objetivos organizativos, honorarios, horario, tipo de terapia, material, etc; el contrato profesional, donde se especifica las fases y el objetivo de la terapia; el contrato psicológico, dónde atiende las necesidades psíquicas evidentes o no para el cliente y el contrato psicoterapeuta- cliente: donde concreta los objetivos de la terapia y contiene los tres aspectos administrativos, profesionales y psicológicos anteriores (Berne, 1971 y 1983). En esta línea, el objetivo de Berne con el contrato “era clarificar las intenciones de cada parte involucrada en el tratamiento y dar a los clientes una responsabilidad equivalente con el psicoterapeuta en su proceso” (Stummer, 2002. p.121).

1.6.3. Necesidades y requisitos.

Previamente a cualquier contrato, Berne era sensible a una actitud de aceptación incondicional por parte del psicoterapeuta, creyendo de forma positiva en las actitudes y capacidades del cliente, al estilo de Rogers en su terapia centrada en la persona. Además, añadía la necesidad de establecer una confianza con el cliente, o dicho de otra manera, la importancia de establecer una alianza terapéutica para que el contrato tuviera éxito (Massó, 2010).

Es así, que el papel del terapeuta en AT tiene que seguir las tres P: Protección, a través del afecto en los momentos de angustia; Permiso, de ser uno mismo y Potencia, de uno mismo y del terapeuta para resolver la demanda (Chandezon y Lancestre, 2001).

Y de esta forma, conseguir que, como dice Massó “el contrato ha de suscitar motivación, alentar la esperanza realista de conseguir el objetivo; pero sobretodo, ha de comprometer a las dos personas para que apliquen el poder que les es inherente como seres humanos, a más de la competencia profesional que justifica el cobro de unos honorarios” (Massó, 2010. p.10).

Para poder crear un buen contrato terapéutico, Steiner (1971) determinó algunos requisitos previos: consentimiento mutuo y voluntario, legalidad, retribución o recompensa y competencia mutua. Y aunque no siendo contradictorio, sino más bien complementario, Kertesz-Induni (1977) estableció ocho condiciones importantes a la hora de redactar y formular un contrato, como son: centrar el objetivo de contrato en el área de la conducta problemática, formular el cambio de conducta en términos positivos, el cambio de conducta debe ser observable (no hacer contratos sobre pensamientos o

sentimientos, sino sobre actitudes), la redacción será simple y concreta (que pudiera ser entendido por un niño), la conducta a la que se quiere llegar debe ser legal y ética, el objetivo del contrato deberá ser sobre actitudes del cliente, no de otras personas, si es posible se fijará un tiempo de cumplimiento y que se refiera a una conducta específica o cambios concretos a conseguir (Kertesz, 1977).

Gracias a este tipo de contrato, “el tratamiento es más directo, ya que se concretan más los objetivos a seguir, conciencian a la persona de que ella puede y debe intervenir en el proceso de forma activa, ayudan a destapar el potencial de crecimiento de la persona activando desde el principio el Adulto, evitan el carácter mágico de la terapia o de la figura del terapeuta, evitan juegos de salvación y dependencias, y prevén posibles dificultades que podrían impedir el proceso” (Rosal y Gimeno-Bayón, 2001, p.31), como por ejemplo proteger que el tratamiento se convierta en un juego (Joines, 1986).

La alianza terapéutica se refiere a la relación interpersonal entre cliente y psicoterapeuta y comprende un aspecto relacional y otro de trabajo. El acuerdo entre cliente y terapeuta sobre los objetivos de la psicoterapia y las tareas para conseguirlos supone una colaboración que está incluida dentro de un vínculo de respeto, aprecio y confianza mutuos que los compromete a ambos hacia el éxito de la psicoterapia. Tanto numerosos estudios como la práctica de la psicoterapia en el Centro han coincidido en corroborar que una buena alianza terapéutica favorece un buen desarrollo y resultado psicoterapéuticos (Corbella y Botella, 2003)

1.6.4. Objetivo del contrato.

Según Massó (2010, p.11) “La fijación del objetivo es fundamental para poder evaluar el proceso y saber cuál es nuestro grado de eficacia como psicoterapeutas y cuál es el logro que va ganando el cliente” y continua en su artículo explicando como los Goulding comentan algunas herramientas para que el contrato tenga éxito, como son: hacer consciente al cliente de su poder personal y de la responsabilidad que tiene sobre cuanto sucede en su vida; separar “mitos” de realidad, desmontando las fantasías y falsas elaboraciones que están contribuyendo a mantener el bloqueo; crear un clima relacional enriquecedor, mostrando acogida; usar la confrontación para diferenciar mensajes verbales y no verbales, sobre todo si hay incongruencia entre ellos; diferenciar pensamientos de sentimientos, imposiciones ajenas de deseos propios, miedos de anhelos, etc. y emplear técnicas que favorezcan la concreción y precisión.

Es así que para poder establecer el objetivo del contrato, M.James y D.Jongeward (1971, p.248) formularon en su libro *Nacidos para triunfar* unas preguntas básicas (en Rosal y Gimeno-Bayón, 2001, p.33):

1. Determinar una meta: “¿Hay algo que deseas que mejoraría tu vida?”
2. ¿”Hay algún cambio que podrías realizar en ti mismo que pudiera mejorar tu vida?”
3. Plan de actuación: ¿”Qué estarías dispuesto a hacer para efectuar el cambio?”
“¿Qué necesitarías hacer?” “¿Dónde?” “¿Cuándo?”
4. Plan de evaluación: “¿Cómo sabré cuando he alcanzado la meta?” “¿Cómo podrían saber otras personas que el cambio ha sido hecho?”
5. Tomar conciencia de los juegos que se ejecutan con uno mismo o con los demás y que perturban, entorpecen o sabotean el logro de objetivos. Las preguntas pueden ser: “¿Cómo podrías sabotearte a ti mismo?” “¿Qué haces para perjudicarte?”

6. Qué tiempo y energía está dispuesta a invertir la persona: “¿Cuánto tiempo necesitarías para conseguir estos cambios?” “¿Tú, qué intuyes?”
7. Qué espera del terapeuta: “¿Qué esperas de mí para conseguirlo?” o “¿Qué esperas que haga yo en el proceso terapéutico?”

Y continuaban su teoría diciendo que:

Las cuatro palabras importantes para reforzar un contrato son: anhelar, desear, decidir y actuar... Cuando la gente solo anhela una meta, sólo sueña despierta y no hace nada. Cuando la gente desea alguna meta, hace tentativas para alcanzarla que pueden conducir a decisiones, pero que normalmente llevan a darse por vencido justamente antes del triunfo. Cuando la gente decide finalmente acerca de alguna meta, hace planes para alcanzarla. Estos planes son después cumplidos por etapas de acción. Las personas que anhelan y que desean son como barcos a la deriva en el océano, sin timón ni capitán. Los que toman una decisión son como barcos gobernados por un capitán competente, que emplea el compás y se dirige a un punto de destino precisamente señalado. Para alcanzar este destino, debe guiarse por un mapa. Las personas que anhelan y desean emplean en exceso el estado Niño del yo, esperando un Salvador o un Santa Claus. Los que toman decisión utilizan el Adulto y establecen contratos para triunfar. (James y Jongerward, 1978, p.237).

El contrato terapéutico o de tratamiento tiene diferentes apartados:

- 1.- Concretar el problema y enunciar el objetivo a conseguir.
- 2.- Metodología y estrategias para conseguir los cambios hacia el bienestar.

- 3.- Comprobación de resultados de manera cuantificable.
- 4.- Comprobación de las resistencias que evitarían conseguir el resultado.
- 5.- Síntesis del contrato terapéutico.
- 6.- Comprobación que el contrato esté bien formulado, de manera que sea posible.

(Masso, 2010; Stewart y Joines, 2008)

1.6.5. Distintos enfoques del contrato terapéutico.

No solo el análisis transaccional ha hablado de contratos, otros también lo han hecho aunque no usaran la palabra contrato. En el psicoanálisis, Freud hablaba de la importancia del tipo de relación que se establece entre psicoterapeuta y cliente como uno de los aspectos más importantes del tratamiento. En la terapia cognitiva, los contratos en sí no son muy usados, pero su esencia sí: usan el feedback como el contrato profesional y tienen gran interés en hacer objetivos comunes, creando una lista de problemas como objetivos a resolver, y así poder ir paso por paso. Y por ejemplo, en la terapia centrada en la persona, el contrato no es algo comportamental ni basado en objetivos, sino que aquí se habla de contratos de la vida, para explicar las experiencias que llevan a los clientes a acudir a terapia. Creen que si un contrato fuera demasiado rígido, inflexible o estructurado bloquearía y frenaría el crecimiento de la persona y su potencial. Para éstos, el contrato se reduce al acuerdo de verse, el pago, el horario y el lugar de terapia (Sills, 2006)

2. METODOLOGÍA

2.1. Objetivo de estudio.

-Comprobar la relación entre Contrato Psicoterapéutico como herramienta de cambio y resolución del Impulsor principal y por lo tanto resolución de la demanda inicial del cliente.

-Comprobar la relación entre la no resolución del Impulsor y la no resolución de la demanda inicial.

-Obtener datos de relación de los Impulsores con género, edad, nivel de estudios y tipo de actividad profesional en la muestra y en los resultados psicoterapéuticos y su valoración.

2.2. Hipótesis de estudio.

Si se usa este Contrato Psicoterapéutico como herramienta de cambio se resuelve el impulsor principal y por lo tanto se resuelve la demanda inicial del cliente.

Si no se cambia el impulsor no se llega a resolver la demanda inicial del cliente.

2.3. Muestra

2.3.1. Selección de la muestra

Los participantes del estudio son clientes escogidos al azar de entre más de 3000 que se han visitado en los últimos 27 años en el despacho privado. Específicamente de los 150 casos, se han escogido 30 de cada impulsor (5 impulsores), siendo 95 casos (63,3%) mujeres y 55 casos (36,7%) hombres (tabla 3). La edad oscila entre 18 y 69 años de un estatus socio-económico medio-alto.

Tabla 3. Total de casos del estudio agrupados por género

Impulsores	Mujeres	Porcentaje	Hombres	Porcentaje	Total
Date Prisa	16	53,3%	14	46,7%	30
Complace	22	73,3%	8	26,7%	30
Esfuézate	17	56,7%	13	43,3%	30
Sé Fuerte	17	56,7%	13	43,3%	30
Se Perfecto	23	76,7%	7	23,3%	30
TOTAL	95		55		150
%	63,3%		36,7%		100,0%

2.3.2. Análisis de la muestra

2.3.2.1. Distribución de los Impulsores según el Género

En la muestra de 150 personas elegidas al azar se observa cómo el 63,3% son mujeres y el 36,7% hombres (Tabla 3). En la práctica de la psicoterapia en el Centro se ha venido reflejando esta tendencia de petición mayor de psicoterapia por parte de las mujeres.

La figura 8 muestra la distribución de los distintos impulsores en las mujeres donde se puede observar que han acudido a terapia con una proporción mayor en los impulsores “Sé Perfecto” (24,2%) y “Complace” (23,2%). Les siguen en un igual porcentaje del 17,9% el “Sé Fuerte” y "Esfuézate". Y por último con un porcentaje inferior pero muy similar a estos dos, está el "Date Prisa" (16,8%).

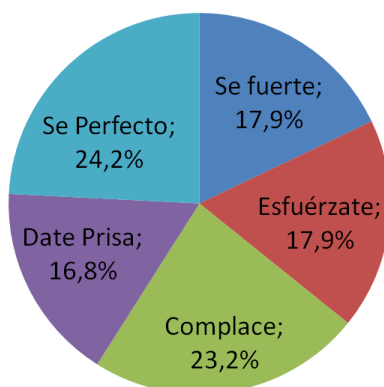


Figura 8. Distribución de los impulsores en las mujeres.

De la misma forma la figura 9 muestra la distribución de los impulsores en los hombres donde el impulsor que tiene el mayor porcentaje es el "Date Prisa" (25,5%). Le siguen de cerca el "Esfuérate" y "Sé Fuerte" en una proporción igual del 23,6%. El menor número de personas está en los impulsores "Complace" (14,5%) y "Sé Perfecto" (12,7%).

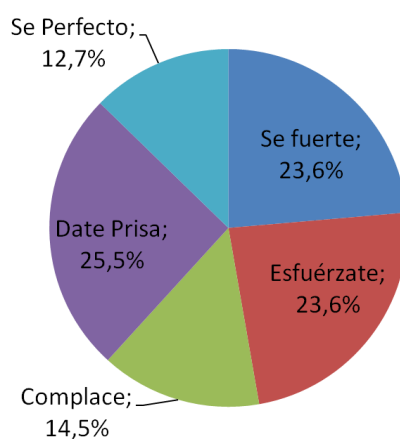


Figura 9. Distribución de los impulsores en los hombres.

Es curioso observar que hay una ligera proporción invertida en los impulsores en el grupo de hombres y mujeres. En los hombres, el impulsor con más porcentaje está en el "Date Prisa" (25,5%) que es dónde el grupo de mujeres tiene su nivel inferior (16,8%).

Y precisamente en los impulsores “Sé Perfecto” y “Complace” hay la menor proporción en los hombres (12,7 % y 14,5%, respectivamente) y la proporción más alta en las mujeres (24,2% y 23,2%, respectivamente). También se ve que los impulsores “Esfuézate” y “Sé Fuerte” en los hombres están en un valor alto y en las mujeres en un valor intermedio.

2.3.2.2. Distribución de los Impulsores según la Edad

Se establecieron cinco grupos de edad: de 18 a 29 años, de 30 a 41, de 42 a 53, de 54 a 65 y más de 65. Se debe resaltar que el último grupo no pudo tomarse en cuenta por poco significativo al haber solamente 3 personas del total de 150 que componen la muestra. Se utilizaron entonces, con las edades comprendidas entre 18 y 65 años divididas en cuatro intervalos para observar los resultados (Tabla 4).

Tabla 4. Distribución de participantes por edades

Grupo	Intervalo de edad (Años)	Número de personas
1	18-29	42
2	30-41	63
3	42-53	25
4	54-65	17
5	+65	3

En el intervalo 1, de 18 a 29 años se hallan 42 personas y conforman el 28,0% de la muestra (tabla 4). La figura 10 muestra la distribución de las personas en función del impulsor. Se encuentra que un 26,2% acuden a consulta con el impulsor “Esfuézate”. A continuación se encuentra un 23,8% el “Date Prisa” y en un 21,4% el “Sé Perfecto”. Ya

por debajo de estos resultados, en un porcentaje del 14,3% están los impulsores “Complace” y “Sé Fuerte”, por un igual de casos.

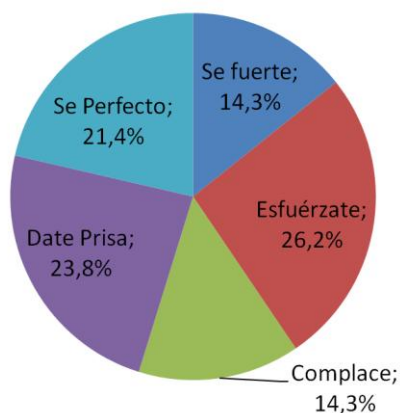


Figura 10. Distribución de los impulsores en edades de 18 a 29 años

En el intervalo 2, de 30 a 41 años se hallan 63 personas. En este rango de edades es en el que más personas han acudido a psicoterapia. En concreto representan el 42,0% de la muestra de 150. Cabe destacar que este grupo es el más homogéneo, ya que el porcentaje máximo es del 23,8% en el impulsor “Complace” y el mínimo es del 17,5% en el “Sé Perfecto”. Quedan como intermedios los impulsores “Date Prisa” en un 20,6% y en un igual 19,0% los impulsores “Esfuérate” y “Sé Fuerte” (figura 11).

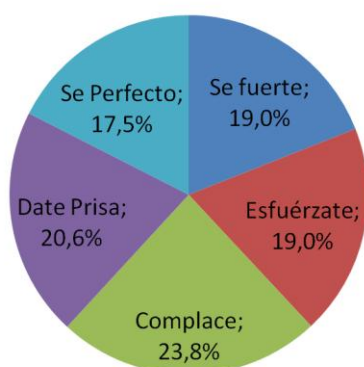


Figura. 11. Distribución de los impulsores en edades de 30 a 41 años

En el intervalo 3, de 42 a 53 años se hallan 25 personas y representan el 16,7% del total de casos. Como puede observarse en la figura 12, los porcentajes máximos los obtienen los impulsores “Sé Fuerte” y “Sé Perfecto” por un igual de 28,0%. A continuación y con un valor similar se encuentra el impulsor “Complace” con un resultado del 24,0%. Finalmente, se encuentran los impulsores “Esfuézate” y "Date Prisa", con porcentajes inferiores, correspondientes al 12,0% y 8,0%, respectivamente.

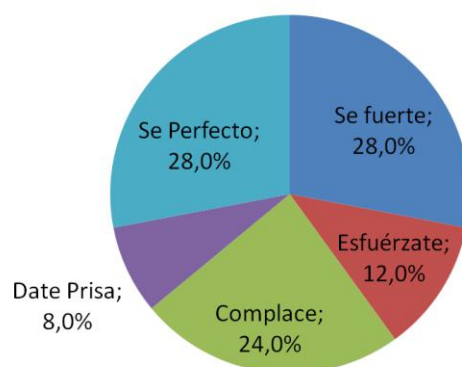


Figura. 12. Distribución de los impulsores en edades de 42 a 53 años

En el intervalo 4, de 54 a 65 años se hallan 17 personas, correspondiendo al 11,3% de la muestra, siendo este el valor inferior del estudio. En este intervalo de edades, el impulsor que se obtiene en un mayor porcentaje (29,4%) corresponde al impulsor “Sé Fuerte” (figura 13). Cabe destacar que este impulsor también es el mayoritario en el intervalo de edades de 42 a 53 años. A continuación se encuentra el impulsor “Date Prisa”, en un 23,5%. Es importante observar, que en el intervalo de edades 3, este impulsor correspondía al valor inferior (Figura 12). Por otro lado, este valor coincide en los intervalos de edades 1 (Figura 10) y 2 (Figura 11). Siguen los impulsores "Esfuézate" y “Sé Perfecto” con 17,6% en ambos. Y por último el “Complace” con 11,8%.

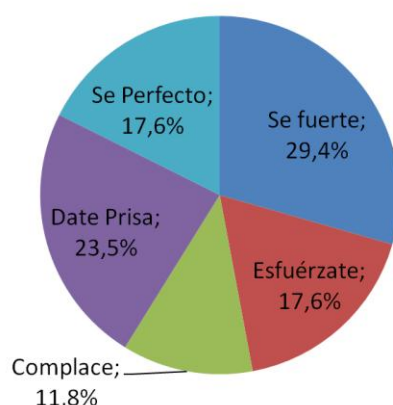


Figura. 13. Distribución de los impulsores en edades de 54 a 65 años

Al relacionar los distintos intervalos de edad, se puede observar que en el grupo 1 (18-29 años) el valor máximo (26,2%) lo tiene el “Esfuérate”, en el grupo 2 (30 a 41 años) el valor máximo (23,8%) lo tiene el “Complace”, y en los dos intervalos restantes el valor máximo se encuentra en el “Sé Fuerte” (28,0% entre 42 a 53 años y 29,4% entre 54 a 65 años). En el caso del grupo de 42 a 53 años, también obtiene el mismo porcentaje de 28,0% del “Sé Fuerte” el “Sé Perfecto”.

Por lo que respecta a los valores mínimos, se observa que el porcentaje más bajo lo obtiene el 8,0% del impulsor “Date Prisa” en el intervalo de edad de 42 a 53 años (figura 12). Y que este impulsor en los grupos restantes se obtiene en un 23,8% (grupo 1), 20,6% (grupo2) y 23,5% (grupo 3), tratándose de una diferencia significativa.

2.3.2.3. Distribución de los Impulsores según el Nivel de Estudios

Para poder observar los resultados entre impulsores y nivel de estudios se estableció una clasificación en cinco apartados: 1-Estudios Primarios, 2-E. Secundarios, 3-

Formación Profesional, 4-E. Universitarios y por último: 5-Masters y doctorados (Tabla 5).

Tabla 5. Distribución de participantes según el nivel de estudios

Grupo	Intervalo de estudios	Número de personas
1	Estudios primarios	14
2	Estudios secundarios	22
3	Formación Profesional	30
4	Estudios Universitarios	26
5	Masters y Doctorados	58

El grupo 1 con 14 personas representa un 9,3% de la muestra de 150. Es el porcentaje inferior de todos los apartados. Tal y como se puede observar en la figura 14, destaca un elevado porcentaje correspondiente a un 42.9% del impulsor “Sé Fuerte”. Así mismo, en la misma figura puede observarse en un 35.7% el impulsor “Esfuézate”. A continuación se encuentra en un 14,3% el “Complace”, en un 7,1% el “Sé Perfecto” y finalmente destacar que en este nivel de estudios no existe ningún caso con el impulsor “Date Prisa”

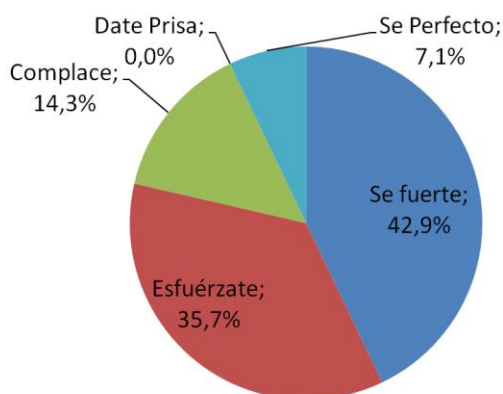


Figura 14. Distribución de los impulsores según los estudios primarios

El grupo 2 se compone de 22 personas y representa el 14,7% de la muestra de 150. Es importante destacar que en este rango de estudios, el impulsor “Date Prisa” corresponde al porcentaje máximo (figura 15). A continuación, se encuentra el “Complace” con un 31,8%, y finalmente se encuentran los impulsores “Esfuézate” y “Sé Perfecto” en unos 13,6% y 9,1% respectivamente. Cabe destacar que en este rango de estudios no se encuentra ningún caso con el impulsor “Sé Fuerte” (Figura 15).

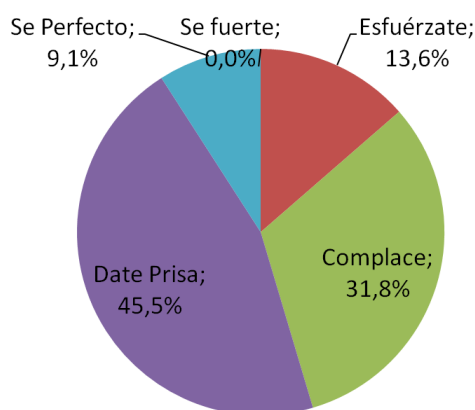


Figura 15. Distribución de los impulsores según los estudios secundarios

El grupo 3 se compone de 30 personas y representa el 20,0% de la muestra. Como puede observarse en la figura 16, el valor máximo corresponde al impulsor “Sé Fuerte” en un 30,0%. A continuación se encuentran los impulsores “Esfuézate” y “Date Prisa” con unos porcentajes correspondientes al 26,7% y 20,0%, respectivamente. Finalmente, se encuentran los impulsores “Sé Perfecto” y “Complace”, siendo estos los valores inferiores con un 16,7% y 6,7%.

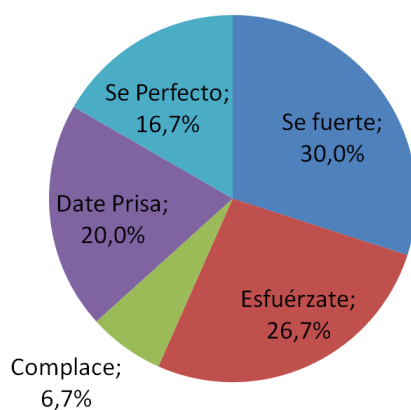


Figura 16. Distribución de los impulsores según los estudios de FP

El grupo 4 se compone de 26 personas significando el 17,3% de la muestra. En este grupo se encuentra que los impulsores “Esfuérate”, “Sé Fuerte” y “Sé Perfecto”, obtienen el mismo porcentaje correspondiendo al 23,1% (figura 17). Posteriormente se observa un valor del 19,2% para el “Complace”, y el menor valor lo obtiene el impulsor “Date Prisa” con un 11.5%.

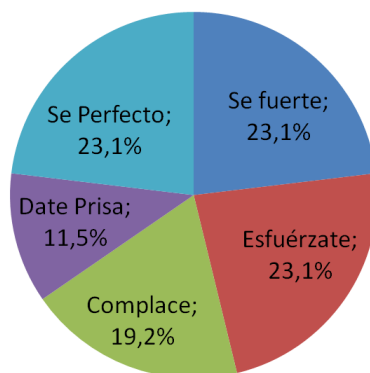


Figura 17. Distribución de los impulsores según los estudios Universitarios

El grupo 5 tiene un 38,7% el porcentaje más alto de personas de la muestra. Se compone de 58 personas. La figura 18 muestra que los valores superiores se encuentran en los impulsores “Sé Perfecto” y “Complace”, con un 27,6% y 24,1%,

respectivamente. A continuación se encuentra el impulsor “Date Prisa”, con un 19,0% y finalmente los impulsores “Sé Fuerte” y “Esfuézate”, con unos porcentajes del 15,5% y 13,8%, respectivamente.

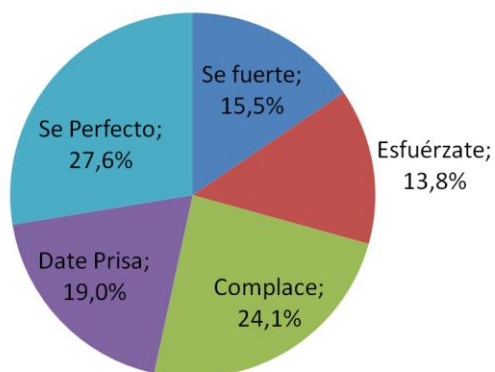


Figura 18. Distribución de los impulsores según los estudios de Máster y Doctorado

Si se observan los datos de forma global, cabe destacar que de la muestra de estudio el mayor número de personas que acude a psicoterapia son las del grupo 5 en un 38,7%. Contrariamente, el grupo que acude a psicoterapia en un menor porcentaje es el de 1 en un 9,3%. Un poco más de la mitad de la muestra (56,0%) está compuesta por personas de estudios universitarios (17,3%) y estudios de másters y doctorado (38,7%).

Es interesante observar que los porcentajes más elevados de tres grupos coinciden en los impulsores “Sé Fuerte” y “Esfuézate”. Se trata del grupo 1 (42,9% y 35,7% respectivamente), el grupo 2 (30,0% y 26,7% respectivamente) y el grupo 4 que comparte el mismo porcentaje correspondiente al del 23,1% para los dos impulsores mencionados y también se repite el mismo porcentaje para el impulsor “Sé Perfecto”. De forma distinta, se observa que en el grupo 5, los porcentajes más elevados se sitúan en el “Sé Perfecto” (27,6%) y en el “Complace” (24,1%). Y finalmente en el grupo 2

ocupan los valores más elevados de porcentaje el impulsor “Date Prisa” (45,5%) seguido del “Complace” (31,8%).

Respecto a las puntuaciones inferiores se encuentran el 0,0% del impulsor “Date Prisa” en el grupo de estudios primarios. Así como el 0,0% del impulsor “Sé Fuerte” en el grupo 2. Dándose la curiosa circunstancia que justamente el grupo 1 obtiene el porcentaje más elevado en el impulsor “Sé Fuerte” (42,9%) y el grupo 2 obtiene el porcentaje más elevado en el impulsor “Date Prisa” (45,5%). En ambos grupos de estudios el segundo valor inferior lo obtiene el impulsor “Sé Perfecto” (7,1% en el grupo 1 y 9,1% en el grupo 2). En el grupo de 3 el porcentaje inferior está en el impulsor “Complace” (6,7%). En el grupo 4 el valor inferior se encuentra en el impulsor “Date Prisa” (11,5%), observándose que los porcentajes más elevados corresponden al 23,1%, no existiendo una diferencia significativa entre máximos y mínimos, como en los grupos 1, 2 y 3. Finalmente, en el grupo 5 se repite que la diferencia entre el porcentaje máximo y el mínimo es inferior que en los grupos 1, 2 y 3. Los dos porcentajes inferiores en este grupo, corresponden al 13,8% para el impulsor “Esfuézate”, seguido del 15,5% del “Sé Fuerte”.

2.3.2.4. Distribución de los impulsores según el Tipo de Actividad Profesional.

Para la obtención de datos relativos al tipo de actividad profesional también se establecieron cinco clasificaciones: 1) estudiantes, 2) amas de casa, 3) trabajadores por cuenta ajena, 4) trabajadores autónomos y 5) directivos. Se observó que el porcentaje más alto de la muestra correspondía al grupo 3 (52,7%) compuesto por 79 personas. Le sigue el grupo 4 con un porcentaje del 20% y 30 personas. A continuación está el grupo

5 (13,3%) y 20 personas. Y al final están el grupo 1 con un 8% y 12 personas y el grupo 2 (6%) y 9 personas (tabla 6).

Tabla 6. Distribución de participantes según tipo de actividad profesional

Grupo	Intervalo del Tipo de Actividad Profesional	Número de personas
1	Estudiantes	12
2	Amas de casa	9
3	Trabajadores por cuenta ajena	79
4	Trabajadores autónomos	30
5	Directivos	20

En la figura 19, se puede observar la distribución de los impulsores según tipo de actividad profesional estudiantes. El grupo 1 obtuvo valores muy diferenciados. El porcentaje más elevado en el impulsor “Sé Perfecto” con un valor del 41,7%. A distancia y en igual proporción del 16,7% le siguen "Date Prisa", “Esfuézate” y “Sé Fuerte”. En último lugar con un 8,3% está el “Complace”.

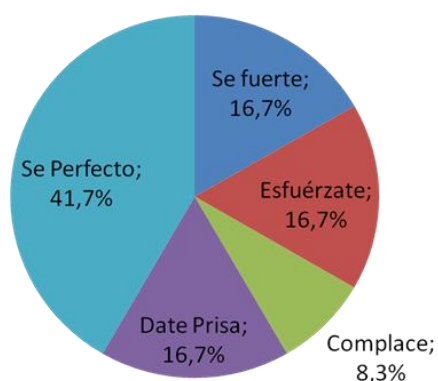


Figura 19. Distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional Estudiantes

La figura 20, muestra la distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional, amas de casa. En el grupo 2 el impulsor que obtiene el porcentaje más alto y con diferencia de los restantes es el “Sé Fuerte” (33,3%). En un segundo lugar con un porcentaje del 22,2% están “Esfuézate” y “Sé Perfecto”. Y en un nivel inferior con un 11,1% ambos están los impulsores “Date Prisa” y “Complace”.

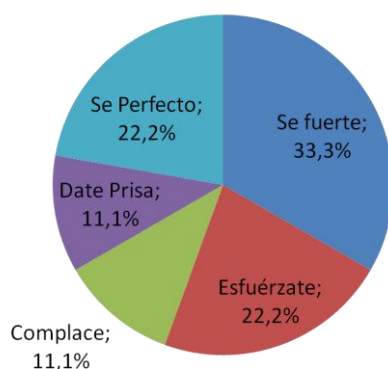


Figura 20. Distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional Amas de casa

La figura 21, muestra la distribución de los impulsores en función del tipo de actividad profesional trabajadores por cuenta ajena. El grupo 3, el de trabajadores por cuenta ajena, es el que con 79 personas tiene el mayor número de la muestra de 150 con un porcentaje de un poco más de la mitad (52,7%). En este grupo cabe destacar que se reparten los resultados de forma homogénea entre los impulsores siendo el que obtiene mayor porcentaje (25,3%) el “Complace” y los de menor el “Sé Fuerte” y “Sé Perfecto” con un 16,5% cada uno de ellos. En los porcentajes intermedios están el “Esfuézate” (21,5%) y el "Date Prisa" (20,2%).

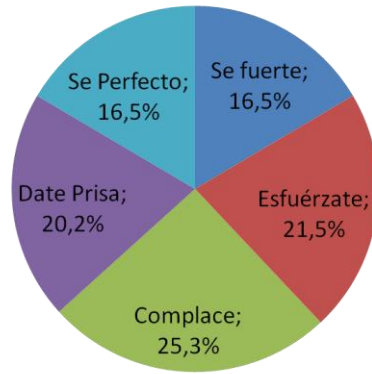


Figura 21. Distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional Trabajadores por cuenta ajena

La figura 22, muestra la distribución de los impulsores en función del tipo de actividad profesional Trabajadores Autónomos. En el grupo 4, el de trabajadores autónomos, hay tres impulsores que obtienen un mismo porcentaje del 20%. Son “Complace”, “Sé Fuerte” y “Sé Perfecto”. El porcentaje superior lo ostenta el "Date Prisa" con un 26,7% y el inferior el “Esfuérzate” con un 13,3%.

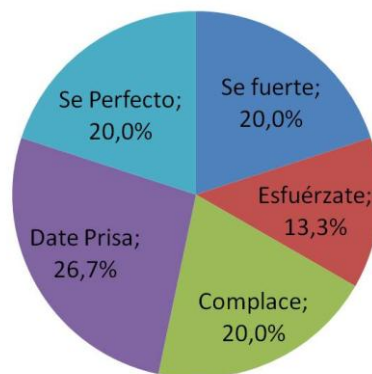


Figura 22. Distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional Autónomos

La figura 23 muestra la distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional Directivos. En el grupo 5, tiene en un 30% el porcentaje más elevado que corresponde al impulsor “Sé Fuerte”. Y luego le siguen en una proporción descendente de 5% los restantes. Así está el “Esfuézate” en un 25%, el “Sé Perfecto” en un 20%. El “Date Prisa” en un 15%. Y por último el “Complace” en un 10%.

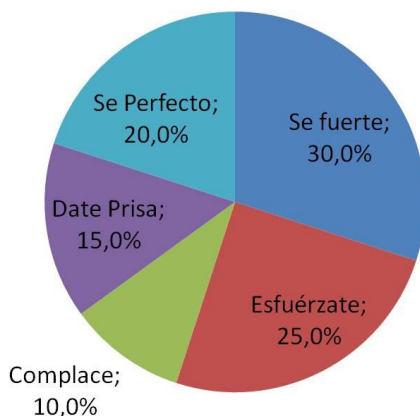


Figura 23. Distribución de los impulsores según el tipo de actividad profesional Directivos

En una visión más global de los resultados es interesante observar como los resultados menores se dan en el impulsor “Complace” de los grupos 1, 2 y 5. En cambio en el grupo 3 este impulsor “Complace” obtiene el valor mayor. El “Sé Perfecto” obtiene el porcentaje más elevado en el grupo 1. En el grupo 2 y 5 el “Sé Fuerte” obtiene un resultado elevado. Y la puntuación más alta en el grupo 4 es para el impulsor "Date Prisa".

2.4. Instrumentos.

2.4.1. El Contrato Psicoterapéutico.

El Contrato psicoterapéutico usado (ANEXO I) ha sido creado a partir de contratos psicoterapéuticos de otros autores como James y Jongerward (1971), Steiner (1974), y Berne (1983).

2.4.2. Task Analysis (TA)

Para poder confirmar la hipótesis, también se ha usado el Task Analysis (ANEXO II), creando una secuencia lógica de pasos y usándolo en los 150 casos para confirmar si esta secuencia era válida.

El Task Analysis es una metodología fundamental en el asesoramiento y reducción del error humano. Hay una gran variedad de distintos métodos de TA.

Casi todas las técnicas TA dan una descripción de aspectos observables de comportamiento operable con distintos niveles de detalle, juntamente con algunas indicaciones de la estructura de la tarea. Estos son referidos como aproximaciones orientadas a la acción. Otras técnicas se centran en procesos mentales detrás de los comportamientos observables, como por ejemplo la toma de decisiones y la resolución de problemas. Estos son referidos como aproximaciones cognitivas.

Diagramas Decisión/acción: estos son diagramas que enseñan la secuencia de pasos acción y cuestiones a considerar en tareas complejas que implican la toma de decisiones. Son diagramas basados en la toma de decisión binaria y las operaciones que intervienen. Estas solo tienen un nivel de descripción de la tarea.

El procedimiento se ha usado para cada uno de los pacientes analizados. Se analizó con detalle la historia clínica para establecer las categorías de género, edad, tipo de actividad profesional y nivel de estudios.

A partir del surgimiento de comunalidades en el proceso seguido por cada uno de ellos se derivó el esquema conceptual presentado en el Anexo II. Este esquema resume y a la vez analiza lo que tienen en común los procesos individuales de cada uno de los 150 procesos de los pacientes analizados.

El Task Analysis (TA) confeccionado para el presente estudio contenía un apartado para género (masculino o femenino), otro para la edad con 5 categorías de grupos de personas adultas con intervalos que se han identificado con los números del 1 al 5, siendo el 1 de 18-29 años, el 2 de 30-41 años, el 3 de 42-53 años, el 4 de 54-65 años y el 5 de más de 65 años.

Le seguía un apartado con 5 categorías en función del tipo de actividad profesional. Estas se elaboraron a partir del modelo de clasificación utilizado por el ICS (Institut Català de la Salut) en Tocología del CAP Rambla de Terrassa. Comprenden el grupo 1 estudiantes, el 2 amas de casa, el 3 trabajadores por cuenta ajena, el 4 trabajadores autónomos y el 5 directivos.

El siguiente análisis se ha establecido a partir del nivel de estudios. Ha quedado agrupado así mismo en 5 categorías, siendo la 1 Estudios Primarios, la 2 Estudios Secundarios, la 3 Formación Profesional, la 4 Estudios Universitarios y la 5 Másteres y

Doctorados. Se ha utilizado una aproximación del modelo del ICS (Institut Català de la Salut) usado en Tocología del CAP Rambla de Terrassa, para su categorización.

Continúa el Task Analysis con el apartado referido a la Demanda Inicial psicológica del paciente. En él ha quedado reflejado de manera sintética el motivo o problema que ha llevado a la persona a hacer una consulta de psicología.

Otro aspecto recogido en el Task Analysis correspondía al mensaje Impulsor principal o primario de funcionamiento de cada persona de la muestra, que debía ser cambiado. Se han utilizado los 5 Impulsores de Taibi Kahler (“Se Perfecto”, “Se Fuerte”, “Complace”, “Date Prisa” y “Esfuézate”). La información se ha obtenido principalmente del Cuestionario del Guión de Vida, administrado a cada persona y también a partir de la tabla de Identificación de Impulsores de Kertesz.

El siguiente apartado era el Objetivo Terapéutico a conseguir, recogido en el Contrato Terapéutico. Este objetivo se ha formulado teniendo en cuenta la demanda inicial y la resolución del Impulsor principal mediante los Mensajes permisores correspondientes, lo que comportaba un cambio de actitud, alejando la angustia y/o el estrés y permitía funcionar a la persona estando en paz consigo misma. Para la formulación del objetivo se han utilizado los datos obtenidos en la elaboración del Contrato Terapéutico.

A continuación se han recogido tres análisis más: uno para verificar afirmativamente o negativamente el cambio del Impulsor. Otro para comprobar el resultado favorable o desfavorable del Objetivo Terapéutico. Y, por último, el análisis de la resolución o no

de la demanda inicial. Los datos de los tres apartados se han obtenido de la valoración de resultados del Contrato Terapéutico, una vez realizada la Psicoterapia.

La confección del presente Task Analysis está estrechamente relacionada con los objetivos planteados en el apartado 2.1 del presente estudio.

2.4.3. Cuestionario del Guión de Vida.

Finalmente, una de las herramientas (aparte de la observación de conducta), que se ha usado para identificar el impulsor básico de cada cliente fue el Cuestionario del Guión de Vida (ANEXO III) de W.H Holloway (1973).

2.5. Procedimiento y técnicas de recogida de datos.

El procedimiento seguido para llevar a cabo el estudio ha sido a partir de la demanda inicial del cliente, con quien se estableció una primera entrevista para detectar qué Impulsor favorecía el mantenimiento de su problema (o demanda inicial) con el objetivo de establecer un Contrato Psicoterapéutico para resolver el Impulsor detectado, y por lo tanto resolver la demanda inicial.

Para detectar qué impulsor usa cada cliente se ha administrado el cuestionario que creó W.H Holloway. Éste escribió los ítems dirigidos a detectar los impulsores (preguntas número 2 a 24) para la Midwest Institute for Human Understanding (Ohio): “Análisis Transaccional Clínico con la utilización del cuestionario del guión de vida” en 1973. Además se han tenido en cuenta las características observables definidas por Kahler (1974), Kertész (2003), Massó (2007) y Stewart & Joines (2007).

Como se comenta en el anterior párrafo, a la hora de detectar la existencia del Impulsor principal se utilizó el Cuestionario del Guión de Vida (ANEXO III) de W.H Holloway (1973), aunque no es de la precisión científica validada, puesto que en el Análisis Transaccional hasta el momento no se conoce que exista ningún instrumento que pueda medir el Impulsor científicamente. Es así que para detectar la presencia del Impulsor principal se ha usado este cuestionario y la Tabla de Identificación de Impulsores (Kertesz, 2003) juntamente con el Diagnóstico Conductual y el Diagnóstico Fenomenológico de los cuatro que sugiere Berne (página 14 de éste mismo trabajo).

Para detectar la extinción se ha utilizado el Diagnóstico Conductual y el Diagnóstico Fenomenológico observando la diferencia entre la cantidad de los gestos y también la diferencia en la experiencia íntima de la persona en el momento de administrar el Contrato Psicoterapéutico y el momento final de la psicoterapia que hace referencia a este Impulsor. Se comprobó objetivamente que había dejado de usarlo: por ejemplo, el "Date Prisa" se vio cambiado porque el cliente hacía las cosas tomándose su tiempo y sin prisas; el "Complace" se vio cambiado porque el cliente decía libremente sí o no (no que sí a todas las peticiones que le hacían); el "Sé Perfecto" se vio cambiado porque el cliente verbalizaba que ahora sabía disfrutar y estaba satisfecho de lo que hacía y no padecía estrés; el "Esfuézate" se vio cambiado porque obtenía resultados y no se agotaba sin obtenerlos, y el "Sé Fuerte" se vio cambiado por comunicar sus sentimientos, pedir lo que necesitaba y cubrir sus necesidades (entre otras características observables).

Para saber que el contrato se había resuelto se miró que el objetivo de contrato se hubiera conseguido y a continuación se comprobó que la demanda inicial también hubiera sido resuelta.

3. RESULTADOS

3.1. Valoración de resultados

A nivel estadístico y gracias al uso del Task Analysis (ANEXO II), se puede decir que el 83,3% (125 clientes de 150) de los casos analizados resuelven el impulsor, el objetivo del contrato y por lo tanto la demanda inicial. El 16,7% (25 clientes) no resuelven el impulsor, ni el objetivo del contrato ni la demanda inicial. En ningún caso se constata que se haya resuelto la demanda inicial sin resolverse el impulsor, ni tampoco caso alguno dónde se resuelva el impulsor y no la demanda inicial.

Con los resultados del estudio, y volviendo a la primera hipótesis, se puede decir que en un 83,3% de los casos se confirma que si se usa el Contrato Terapéutico (ANEXO I) como herramienta de cambio se resuelve el impulsor principal, y por lo tanto se resuelve la demanda inicial del cliente, ya que también se ha confirmado que es necesario resolver el impulsor para resolver la demanda inicial, porque en ningún caso se ha resuelto la demanda inicial sin resolverse el impulsor. Y aunque el contrato usado para este estudio no es ninguno de los encontrados en la literatura exactamente, sino que estos han sido moldeados hasta llegar a éste, se puede decir que a nivel general, tal y como afirman Berne y Steiner en sus artículos (Berne, 1961; Steiner, 1978), los contratos terapéuticos son una herramienta importante, sino básica, para resolver los problemas que aportan los clientes.

En esta línea, y en cuanto a la segunda hipótesis, se puede decir que en ningún caso de los 150 analizados se ha llegado a resolver la demanda inicial sin resolver el impulsor, pudiendo confirmar que en estos 150 casos, si no se dejaba de funcionar con el impulsor, no se llegaba a resolver la demanda inicial del cliente. Referente a la

segunda hipótesis planteada, no han sido encontrados estudios previos relacionados que pudieran acompañar este pequeño estudio. A la vez es de gran satisfacción que se haya podido confirmar en 150 casos, que si se resuelve el impulsor, se llega a resolver la demanda inicial, y que si no se resuelve el impulsor no se llega a resolver la demanda inicial.

Con esta información, representante de una mayor población, se podría decir que hay una importante garantía resolutive de la demanda inicial si se usa (correctamente) éste contrato terapéutico, y también se puede llegar a suponer que, aunque no se use éste contrato terapéutico (pero confirmando que usándolo se resuelven en mayoría los casos), si se resuelve el impulsor, se resolverá la demanda inicial.

3.2. Análisis y discusión de los Impulsores

3.2.1. Análisis y discusión de los Impulsores según el Género

La observación de los datos de los 150 participantes agrupados por género nos hacen ver que hay un número mayor de mujeres que acuden al Centro (95), siendo menor la solicitud de psicoterapia por parte de los hombres (55). A pesar de que la tendencia tanto en el Centro como en los diferentes estudios es esta, no es nada despreciable la proporción de hombres que acuden en busca de ayuda tanto por propia iniciativa como impulsados por haber observado cambios positivos realizados por seres cercanos.

Una parte de la explicación de este resultado nos la proporcionan los propios impulsores. En los hombres hay un porcentaje elevado (25,5%) de "Date Prisa", el impulsor que hace correr sin permitir a la persona tener el tiempo para sentir, pensar y planificar adecuadamente. También el porcentaje alto (23,6%) en el impulsor "Sé

Fuerte” que lleva a ignorar los sentimientos asociados con debilidad y que dificulta el pedir ayuda porque la persona entiende que es ser débil y que por sí misma debe ser capaz de solucionar sus problemas. El impulsor “Esfuézate” (23,6%) refuerza esta tendencia a insistir e intentar lograr las cosas reiteradamente lo que puede llevar al agotamiento y la desesperanza antes de lograr marcar los objetivos adecuados para obtener soluciones.

En el grupo de mujeres los porcentajes de los diferentes impulsores son más igualados que en el grupo de hombres, obteniendo los valores más elevados los impulsores “Sé Perfecto” (24,2%) y “Complace” (23,2%). Este dato hace observar una tendencia mayor al perfeccionismo y al detallismo extremo en las mujeres junto con un comportamiento mayor en las conductas propias del complacer, como son el tener en cuenta las necesidades de los otros por encima de las propias.

Las descripciones de hombres y mujeres que nos proporcionan estos resultados se corresponden con los prototipos esperados por la sociedad en los diferentes roles, según el género. Los datos del presente trabajo vendrían a corroborar, pues, que hay una tendencia en los seres humanos a recibir y asimilar unos mensajes impulsores diferentes en función del sexo.

3.2.2. Análisis y discusión de los impulsores según la Edad.

La primera valoración que corresponde hacer en relación a los grupos de edad de la muestra es que el 42%, es decir, 63 personas de las 150 que la componen está en el grupo 2, es decir, entre 30 y 41 años y le siguen 42 personas (28%) en el grupo 1, de los 18 a 29 años. Estos datos indican que la mayor parte de personas han acudido a buscar

solución a sus problemas en una época de la vida en que se ha completado la formación básica para su desarrollo tanto en el aspecto profesional como en el personal. Es el momento de asumir responsabilidades y poner a prueba todo ese bagaje aprendido desde la niñez en el seno de la familia y completado en la escuela y la época de estudios. Y ya ha habido un tiempo para detectar que alguna cosa falla, que los sentimientos no se adecuan a lo esperado, que faltan recursos para desenvolverse, que algo en la vida no va bien y otros motivos que impulsan a acudir en busca de ayuda psicológica. El grupo 1 que corresponde a un momento vital de formación y toma de decisiones desde la responsabilidad como adulto es el que le sigue en número de solicitud de psicoterapia. Parece lógica la búsqueda de orientación en estos momentos de tomar opciones por uno mismo. Cuando se analiza la cantidad de personas de los grupos 3, 4 y 5 se ve que a medida que aumenta la edad disminuye la solicitud de ayuda. Ahora bien, aunque disminuida, se observa cómo la opción de búsqueda de soluciones a los problemas se da en cualquier edad del ser humano, incluso después de los 65 años.

Cabe tener en cuenta que este análisis de edades se ha establecido en función de la edad de la persona en el momento de acudir a la consulta. Es la edad que determina el momento de la persona dentro de su ciclo vital. Otro enfoque del tema que no carecería de interés sería buscar la relación entre el tipo de impulsor y las diferentes edades generacionales. Es decir, por año de nacimiento de la persona. Ahí podría verse si va habiendo cambios o no en los impulsores que se transmiten de padres a hijos de generación en generación. Podría dar información sobre la evolución de la sociedad en cuanto a la transmisión de mensajes impulsores.

Volviendo a la agrupación de resultados establecida en el presente estudio y relacionando los diferentes grupos de edad con los diferentes impulsores llama la atención que el “Esfuézate” esté a la cabeza en el grupo 1, el grupo de los más jóvenes. El dato parece indicar que hay una edad marcada especialmente por la idea que es el momento de la vida en que uno debe poner mucha energía para establecer las bases de su futuro y precisamente esta idea establecida desde el impulsor “Esfuézate” está llevando a obtener los resultados contrarios.

En el grupo 2, el grupo con mayor representación en la muestra, se ve una distribución pareja entre los diferentes impulsores, destacando en una mayor proporción el “Complace”. Se puede concluir que en esta etapa de la vida los diversos mensajes impulsores desestabilizan por un igual en variedad de situaciones. El porcentaje un poco más elevado en el “Complace” podría atribuirse al hecho que se está en plena etapa asociativa en el terreno laboral y familiar y pueden surgir problemas inducidos por este tipo de mensajes que hacen creer que el bienestar y el éxito se lograrán estando atento a los demás, poniendo por delante a los otros, o ignorando las necesidades e intereses de uno mismo.

En el siguiente grupo 3 hay un dato que llama la atención y es el bajo porcentaje en el impulsor "Date Prisa". Se podría explicar por el hecho de que las personas de esa edad suelen estar en la meseta de la vida, en el punto en que los logros personales ya están establecidos y no hace falta “correr” hacia ellos. Es curioso que sea el grupo de edad en que haya el menor número de personas solicitando ayuda terapéutica con su impulsor principal en el "Date Prisa" y seguido del “Esfuézate” también en poco número. Los impulsores “Sé Fuerte”, “Sé Perfecto” y “Complace” son los que llevan

en mayor proporción a terapia en este grupo. Ello indica que las personas gastan mucha energía en el control de los sentimientos y necesidades propias en un momento que la vida puede comportar situaciones difíciles o de pérdidas importantes. En los resultados se observa que otro aspecto de insatisfacción puede venir de la mano del “Sé Perfecto” que impide disfrutar de los logros alcanzados alimentando la sensación de que nunca es ni será suficiente. También el impulsor “Complace” da dificultades en el equilibrio de tomar en cuenta lo importante y necesario para uno mismo respecto a lo de los demás.

En el grupo 4 destaca el impulsor “Sé Fuerte”. A medida que nos hacemos mayores la vida nos expone a situaciones de pérdida en mayor proporción unido a veces a un aumento del sentimiento de soledad. Los cambios familiares, personales, de salud y laborales unidos a un impulsor “Sé Fuerte” marcado pueden traer problemas. La persona con este impulsor puede minimizar o ignorar la importancia emocional que suponen determinados cambios y situaciones en su vida. La ayuda será necesaria cuando la situación ya es extrema y los síntomas se han ido instalando.

Por el momento, con los datos de la muestra de que se compone el estudio se puede concluir que en todas las personas con independencia de la edad se puede hallar cualquiera de los impulsores en la base del problema que les ha llevado a consulta. Ahora bien hay unas tendencias que podrían explicarse precisamente por las expectativas y situaciones que mayormente se dan en las diferentes etapas del ciclo vital.

A partir de aquí y con una muestra aumentada sería interesante comprobar si estas tendencias se acentúan y así se podría insistir en contrarrestar los mensajes impulsores de forma preventiva.

3.2.3. Análisis y discusión de los impulsores según el Nivel de Estudios.

En los resultados por nivel de estudios hay un primer dato a resaltar. Se observa en los porcentajes de personas de la muestra. El grupo 5, el de Estudios de Másteres y doctorados, con 58 personas (38,7%) es el más numeroso. El grupo 1, el de Estudios Primarios, con 14 personas (9,3%) es el de menor número. La reflexión ante este dato lleva a una doble valoración. Por un lado, cabe pensar que a mayor nivel de estudios existe una mayor conciencia de los problemas, de búsqueda de información y búsqueda de solución de los mismos. Por otro, es necesario no obviar que a mayor nivel de estudios las personas pueden acceder a lugares de trabajo de mayor remuneración y ello facilita la posibilidad de costearse un tratamiento psicoterapéutico. Sería necesario un estudio en mayor profundidad para clarificar la importancia relativa de cada uno de estos aspectos.

Del examen de los datos obtenidos en cada grupo de nivel de estudios aparece en el grupo 1 un porcentaje elevado (42,9%) en el impulsor “Sé Fuerte”, seguido de otro en el impulsor “Esfuézate” (35,7%). Es interesante este resultado pues el estilo de vida de una persona con estudios primarios suele comportar un tipo de trabajo que requiere cierta dureza y resistencia tanto física como emocional. Estas cualidades acentuadas desde los impulsores son las que traen problemas en este grupo.

En el grupo 2 los resultados que llaman la atención en su porcentaje elevado son el 45,4% de personas con el impulsor "Date Prisa" seguido del "Complace" en un 31,8%. El "Date Prisa" es un mensaje que comporta urgencia y prisa por llegar a un objetivo con el resultado en muchos casos de no llegar a alcanzarlo por haber "tenido" que correr de nuevo hacia otro objetivo. Tanto podríamos suponer que el impulsor condiciona llegar a desempeñar un trabajo con celeridad como puede condicionar también correr hacia un objetivo de estudios superior sin llegar a conseguirlo.

El estilo de comportamiento de la persona con un impulsor "Complace" es de sobreadaptación extrema o de rebeldía extrema. El estudio lleva a observar que es en este grupo 2 y en el grupo 5 donde estos mensajes llevan en mayor medida a consulta. Siendo en cambio en el grupo 3 donde el tipo de conductas de este impulsor está menos presente.

En las personas del grupo 3, el de estudios de formación profesional, también resalta en su porcentaje mayor el 30,0% del impulsor "Sé Fuerte" y el 26,6% del impulsor "Esfuézate". Por tanto sirve lo dicho anteriormente para el grupo 1.

Dentro del grupo con estudios universitarios (grupo 4), el dato significativo está en el reparto bastante igualado de personas con los diferentes impulsores. Se podría decir que hay mayor diversidad de conductas y estilos de comportamiento en este grupo de personas que a su vez han diversificado sus campos de estudio. Otro trabajo podría desvelar si hay una correlación entre el tipo de impulsor y los diferentes estudios universitarios.

Finalmente cabe resaltar en el grupo 5 el porcentaje del 27,6% de personas que acuden a psicoterapia con el impulsor “Sé Perfecto”. Parece lógico que el interés en mejorar y en alcanzar lo máximo y mejor, en cumplir una idea de perfección que está presente en ese impulsor se destaque en el grupo de personas que han llevado sus estudios a la especialización y mayor desarrollo.

Aunque todos los impulsores están presentes en todos los grupos (excepto el impulsor “Date Prisa” en el grupo 1) en conjunto parece que hay una tendencia congruente en los resultados entre nivel de estudios y tipo de impulsores. Sería necesaria una muestra mayor para corroborarlo.

3.2.4. Análisis y discusión de los impulsores según el Tipo de Actividad Profesional.

La muestra se dividió en cinco grupos diferentes según el tipo de actividad profesional y se observa que el mayor porcentaje de personas que acuden a psicoterapia (52,7%) corresponde al grupo 3, el de trabajadores por cuenta ajena. Le sigue con un porcentaje del 20% el grupo 4, el de trabajadores autónomos. Continúa muy de cerca el grupo 5, el de directivos con un 13,3%. Los porcentajes menores son para el grupo 1, de estudiantes, (8%) y el grupo 2, el de amas de casa, con un 6%. Ante estos datos surge una duda. Los grupos 1 y 2 ¿están menos necesitados de psicoterapia o más necesitados de autonomía y recursos económicos para solicitarla? Haría falta otro estudio para responder con certeza a esta pregunta.

Si se analizan los resultados según el tipo de actividad profesional, el grupo 1 tiene su porcentaje mayor de personas con el impulsor “Sé Perfecto”. Este impulsor contiene mensajes de trabajar más y mejor de una manera que entorpece el logro real de éxito

pese a la energía involucrada. No es extraño observar que están en primera línea en este grupo que está volcado en obtener buenos resultados en los estudios.

Un dato llama la atención en el grupo 2. El porcentaje alto de 33,3% de casos con el impulsor “Sé Fuerte”. Las amas de casa se dedican a la organización y realización de las tareas del hogar, al cuidado de la familia y sus necesidades, a la crianza y educación de los niños. En fin, no es nada sorprendente que esta dedicación realizada con el olvido de las necesidades y sentimientos de una misma, promovido por los mensajes del impulsor “Sé Fuerte” traiga problemas a la persona y comporte la necesidad de psicoterapia.

El análisis del grupo 3 indica un resultado muy parecido en los diferentes impulsores, resaltando unos porcentajes mayores en el impulsor “Complace” (25,3%) seguidos del “Esfuézate” y el “Date Prisa”. Cuando una persona trabaja por cuenta ajena se ve obligada a cumplir con muchos requisitos que le vienen impuestos desde fuera, o requisitos que exijan un alto nivel de rendimiento y productividad, o que vengan condicionados por plazos de cumplimiento. En estas circunstancias tanto las exigencias de adaptarse a lo ajeno, a los criterios y decisiones de otro que pueden entrar en conflicto con las propias, características del “Complace”, como las exigencias de trabajar duro propias del “Esfuézate” y las exigencias de correr propias de los mensajes del "Date Prisa", condicionan que el estrés haga acto de presencia pudiendo llevar a la persona a buscar un arreglo a su malestar.

En el grupo 4 como tendencia alta se observa el 26,7% en el impulsor "Date Prisa". No es de extrañar que una persona que trabaja por su cuenta y sus ingresos dependen de

su volumen de trabajo o del número de clientes pueda tener problemas cuando el impulsor "Date Prisa" es fuerte.

Por último en el grupo 5 el dato que parece más relevante es el porcentaje más bajo del 10% en el impulsor "Complace". Se había observado que este impulsor es el que obtiene un porcentaje mayor en el grupo 3. Una persona que trabaja como directivo en una empresa comparte con el grupo de trabajadores por cuenta ajena precisamente el hecho de trabajar por cuenta ajena. Ahora bien, parece que el rango laboral conforma una manifestación distinta del impulsor "Complace". En el grupo de directivos podría explicarse una proporción baja en el "Complace" por el hecho de tener un margen de toma de decisiones importante, de identificarse e implicarse en el proyecto de la empresa, de tener en su trabajo la función de desarrollar algo propio. En este grupo el porcentaje mayor lo obtiene el impulsor "Sé Fuerte". Este resultado parece indicar que la presión de los mensajes del "Sé Fuerte" que implican no tener en cuenta determinados sentimientos, en especial los que se asocian a debilidad, o no tener en cuenta las necesidades como podría ser la necesidad de descanso son las que conducen en mayor medida a psicoterapia a las personas de este grupo.

Aparecen, pues, correlaciones interesantes entre Impulsores y Tipo de Actividad Profesional que podrían impulsar estudios de mayor profundidad.

3.3. Análisis y discusión de la resolución de los Impulsores

Si se estudia detenidamente cada impulsor, el "Complace" es el impulsor más resolutivo: el 96,7% de los casos (30 en total) son resueltos. En segundo lugar está el "Sé Perfecto", que se resuelve en un 90,0% de los casos, seguido por el "Esfuézate"

que se resuelve en un 86,7% de los casos. En cuarto lugar el “Sé Fuerte”, que se resuelve en un 76,7% de los casos y por último el "Date Prisa" que corresponde al menos resolutivo: el 33,3% de los casos no son resueltos, o dicho de otra manera, sólo el 66,7% de los casos son resueltos (ver totales en la tabla 7).

El fracaso de resolución en el "Date Prisa" es asociado justamente al tipo de impulsor que es. Son clientes que tienen prisa por resolver, y muchos de ellos abandonan la terapia casi incluso antes de iniciarla, por su impaciencia de lograr, por su incapacidad de esperar y tomarse su tiempo, y por lo tanto resolviendo las demandas iniciales en el menor porcentaje de todos.

Se pensaba que el “Sé Fuerte” sería de los menos resolutivos también por continuación del mismo impulsor. Son personas que no se permiten sentir, notar qué necesitan, tomarse su tiempo para cubrir sus necesidades, estar en sintonía con ellos mismos, y consecuentemente se creía que estos factores podían interferir en la resolución de la demanda inicial, al no permitirse notar qué necesitan. Sería interesante para un posterior trabajo aumentar el número de casos específicamente con este impulsor para ver los efectos de éste en la resolución de la demanda del cliente. Aun así, se cree, también subjetivamente, y siguiendo las características del impulsor, que una gran parte de personas con éste impulsor no acuden a terapia, ya que muchos ni siquiera notan tener algún problema (como se encuentra previamente descrito en Stewart y Joines (2008) algunos de estos clientes acuden a psicoterapia cuando ya se encuentran muy enfermos).

Por el contrario, el impulsor más resolutivo, tal y como previamente se podía suponer es el “Complace”, quizás inicialmente y justamente por complacer, pero posteriormente no es un impulsor que provoque grandes dificultades de cambio por sí mismo, ya que a nivel racional, los conceptos útiles de cambio de conducta son bien entendidos y absorbidos por estas personas, y sobre todo porque los resultados les son presentados con gran rapidez. Pronto después de dejar de complacer a los demás, empiezan justamente a recibir esa atención que desean, pueden decir sí o no libremente, y por lo tanto sintiéndose mejor con los demás y sintiéndose cubiertos de sus necesidades.

En cuanto a los demás impulsores, “Esfuézate” y “Sé Perfecto”, se podría llegar a sospechar que crearan alguna dificultad, uno por querer esforzarse mucho en su terapia y el otro por querer obtener o fabricar una terapia perfecta, pero como se ha visto en los resultados, también han sido resueltos en un gran porcentaje.

3.3.1. Análisis y discusión de la resolución de los impulsores según el Género

A nivel estadístico se puede observar que las mujeres resuelven en un 82,1% y en cambio los hombres en un 85,5%.

En la tabla 7, se puede observar que tanto para mujeres como para hombres, el impulsor más resolutivo es el “Complace”, resolviéndose en un 95,5% de los casos en las mujeres y en un 100,0% en los hombres. También en ambos casos, es el "Date Prisa" el impulsor menos resolutivo, resolviéndose en un 62,5% de los casos para las mujeres y en un 71,4% para los hombres.

Tabla 7. Resuelven el impulsor y la demanda

Impulsores	Mujeres	Porcentaje	Hombres	Porcentaje	TOTAL	TOTAL %
Date Prisa	10	62,5%	10	71,4%	20	66,7%
Complace	21	95,5%	8	100,0%	29	96,7%
Esfuézate	15	88,2%	11	84,6%	26	86,7%
Sé Fuerte	11	64,7%	12	92,3%	23	76,7%
Se Perfecto	21	91,3%	6	85,7%	27	90,0%
TOTAL	78	82,1%	47	85,5%	125	83,3%

La misma tabla muestra que para los hombres, el segundo más resolutivo es el “Sé Fuerte” (92,3%), el tercero el “Sé Perfecto” (85,7%) y el cuarto el "Esfuézate" (84,6%). Para las mujeres, el segundo más resolutivo es el “Sé Perfecto” (91,3%), seguido por el "Esfuézate" (88,2%) y en cuarta posición el “Sé Fuerte” (64,7%).

Es importante destacar, tal y como se ha comentado previamente que existe una gran cercanía entre las resoluciones, comparando mujeres y hombres, estas resolviendo en un 82,1% y estos últimos en un 85,5% de los casos estudiados por sexo. Si se indaga aún más, es interesante observar que en los dos casos, es el impulsor "Date Prisa" que fracasa en mayor parte.

Otro resultado interesante hace referencia al “Sé Fuerte”, ya que se esperaba a nivel subjetivo, que fuera también de los impulsores menos resolutivos, y ha sido así, pero

únicamente en las mujeres, ya que en los hombres es de hecho el segundo más resolutivo.

3.3.2. Análisis y discusión de resolución de los impulsores según la Edad.

En la tabla 8 se puede observar analizando los grupos de edad, que al igual que ocurre en la resolución de impulsores en general y por género, el impulsor más resolutivo es el “Complace” y el menos el "Date Prisa" en la mayoría de grupos de edad. En el grupo 1 que tiene 42 personas de la muestra (100% el “Complace” y 60%, el "Date Prisa"). En el grupo 2 que es el más numeroso de la muestra con 63 personas (93,3% el “Complace” y 61,5%, el "Date Prisa"), dándose en éste un porcentaje máximo del 100% de resolución en el impulsor “Esfuézate”. El grupo de edad 3, formado por 25 personas y que comprende las edades de 42 a 53 años es el que da unos resultados diferentes: 100% de resolución tanto en el “Complace” como en el "Date Prisa" y el resultado de resolución inferior lo tiene el “Esfuézate” con un 33,3%. En el grupo 4 se vuelve a confirmar la tendencia de resolución mayor en el “Complace” (100%) que la comparte con un 100% tanto en el “Esfuézate” como en el “Sé Perfecto”, y la proporción menor de resolver está en el "Date Prisa" con un 75%. Por último en el grupo 5 formado por 3 personas las 3 resuelven su impulsor.

Tabla 8. Resolución según la edad

	18-29 años		30-41 años		42-53 años		54-65 años		+ de 65 años		TOTAL	
Impulsores	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3		Grupo 4		Grupo 5			
Date Prisa	6	60,0%	8	61,5%	2	100,0%	3	75,0%	1	100,0%	20	66,7%
Complace	6	100,0%	14	93,3%	6	100,0%	2	100,0%	1	100,0%	29	96,7%
Esfuézate	9	81,8%	12	100,0%	1	33,3%	3	100,0%	1	100,0%	26	86,7%
Sé Fuerte	5	83,3%	9	75,0%	5	71,4%	4	80,0%	0	0,0%	23	76,6%
Sé Perfecto	8	88,9%	10	90,9%	6	85,7%	3	100,0%	0	0,0%	27	90,0%
TOTAL	34	80,9%	53	84,1%	20	80,0%	15	88,2%	3	100,0%	125	83,3%

3.3.3. Análisis y discusión de resolución de los impulsores según el Nivel de Estudios.

La tabla 9 muestra los resultados de resolución de impulsores en los diferentes grupos de estudios y se puede observar cómo el impulsor “Complace” está en todos como el más resuelto, a veces acompañado de un porcentaje igual por otros impulsores como el “Esfuézate” y el “Sé Perfecto”. En los porcentajes de menor resolución están el "Date Prisa" y el “Sé Fuerte”. Ya se ha comentado en el apartado relativo a resolución en general y en función del género que se esperaba que fuera así debido a las características propias de los impulsores. Ahora bien, así como el “Sé Fuerte” era menos resolutivo en el grupo de mujeres, aquí se observa que es menos resolutivo en el grupo 1, de estudios primarios, y en el 3, de formación profesional. Y tiene en cambio unos porcentajes de resolución elevados en los grupos 4 y 5 que corresponden a estudios universitarios y a másteres y doctorados. El grupo 2 no tiene ninguna persona de la muestra con el impulsor “Sé Fuerte”. El otro impulsor que está en general entre los menos resueltos es el "Date Prisa". Y se observa un dato interesante y es que dónde

menos se resuelve es en el grupo 4 (33,3%) seguido del grupo 5 (63,6%). El grupo 2 ya tiene una resolución del 70% y el grupo 3 de un 83,3% (en este grupo el de menor resolución hemos visto que era el “Sé Fuerte”). El grupo 1 no tiene ninguna persona en la muestra con el impulsor “Date Prisa”.

Tabla 9. Resolución según nivel de estudios

Impulsores	E. Primarios		E. Secundarios		F.P.		Universitarios		Másteres y Doc		TOTAL	
	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3		Grupo 4		Grupo 5			
Date Prisa	0	0,0%	7	70,0%	5	83,3%	1	33,3%	7	63,6%	20	66,7%
Complace	2	100,0%	7	100,0%	2	100,0%	5	100,0%	13	92,8%	29	96,7%
Esfuézate	4	80,0%	3	100,0%	6	75,0%	6	100,0%	7	87,5%	26	86,7%
Sé Fuerte	4	66,7%	0	0,0%	6	66,7%	5	83,3%	8	88,9%	23	76,7%
Sé Perfecto	0	0,0%	2	100,0%	5	100,0%	5	83,3%	15	93,7%	27	90,0%
TOTAL	10	71,4%	19	86,3%	24	80,0%	22	84,6%	50	86,2%	125	83,3%

3.3.4. Análisis y discusión de resolución de los impulsores según el Tipo de Actividad Profesional.

Los datos que ofrecen los resultados de resolución de impulsores en función del tipo de actividad profesional tienen una variedad superior a los obtenidos en los apartados anteriores (tabla 10). Aún y así, se confirma como impulsor resuelto en un porcentaje mayor en todos los grupos el “Complace” con un 100%, excepto en el grupo 3 que con un 95% está en el segundo lugar. Y según el grupo hay otro de los cuatro impulsores restantes que también le acompaña en el máximo de resolución. En el grupo 1 se trata del “Esfuézate” y del “Sé Fuerte”. En el grupo 2, también obtienen un 100% de resolución el "Date Prisa" y el “Esfuézate”. En el grupo 3 quien obtiene el porcentaje

de resolución mayor es el “Sé Perfecto” con un 100%, a continuación el “Complace” con un 95% y el “Esfuézate” con un 94,1%. En el grupo 4 el porcentaje de resolución más cercano al “Complace” es el "Date Prisa" con un 87,5%. Y en el grupo 5 obtienen junto con el 100% de resolución del “Complace” también en un 100% de resolución el “Sé Fuerte” y el “Sé Perfecto”.

Por lo que respecta a los impulsores que obtienen un porcentaje de resolución menor, también hay más variedad en los resultados que en los otros grupos. El "Date Prisa" que hemos ido observando como uno de los impulsores menos resolutivos, aquí lo es para los grupos 1 y 5, es decir, de estudiantes y directivos. (0% en ambos). El impulsor “Sé Fuerte” es el menos resuelto únicamente en el grupo 3, de trabajadores por cuenta ajena (69,2%), grupo dónde la muestra es mayor con 79 personas de las 150. Ahora bien es el segundo menos resuelto en los grupos 2, de amas de casa (66,7%) y 4, de trabajadores autónomos (66,7%). En el grupo 2 el menos resuelto es el “Sé Perfecto” (50%). Y en el grupo 4 el menos resuelto es el “Esfuézate” (50%).

Tabla 10. Tabla Resolución según el Tipo de Actividad Profesional

Impulsores	Estudiantes		Amas de casa		Tr. Cuenta Ajena. Gr 3		Autónomos		Directivos		TOTAL	
	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3		Grupo 4		Grupo 5			
Date Prisa	0	0,0%	1	100,0%	12	75,0%	7	87,5%	0	0,0%	20	66,7%
Complace	1	100,0%	1	100,0%	19	95,0%	6	100,0%	2	100,0%	29	96,7%
Esfuézate	2	100,0%	2	100,0%	16	94,1%	2	50,0%	4	80,0%	27	90,0%
Sé Fuerte	2	100,0%	2	66,7%	9	69,2%	4	66,7%	6	100,0%	23	76,7%
Sé Perfecto	4	80,0%	1	50,0%	13	100,0%	5	83,3%	4	100,0%	27	90,0%
TOTAL	9	75,0%	7	77,8%	69	87,3%	24	80,0%	16	80,0%	125	83,3%

4. CONCLUSIONES.

Cabe insistir en que la muestra del trabajo permite analizar tendencias que deberían ser confirmadas en una muestra superior. A pesar de ello es valorable la aportación de datos interesantes a tener en cuenta en el trabajo como psicoterapeutas.

4.1. Conclusiones según el Género

A pesar de una proporción mayor de petición de ayuda por parte de las mujeres cabe resaltar la similitud de resolución de los impulsores en ambos sexos. También que tanto en hombres como en mujeres el impulsor "Complace" es el más resuelto, y el "Date Prisa" el menor resuelto. A nivel psicoterapéutico es interesante tener en cuenta cómo el "Sé Fuerte" cuando lo tiene una mujer tiene menor pronóstico de resolución (64,7%) respecto al 92,3% en los hombres. Por tanto este dato sirve de ayuda para afinar en el tratamiento psicoterapéutico.

4.2. Conclusiones según la Edad

De los datos obtenidos cabe insistir en lo que se ha venido diciendo respecto a la resolución de impulsores por género.

Si se analiza el porcentaje de resolución de todos los impulsores en conjunto en función del grupo de edad oscila entre un 80% del grupo 3 (de 42 a 53 años), seguido del 80,9% del grupo 1 (de 18 a 29 años), del 84,1% del grupo 2 (de 30 a 41 años), del 88,2 % del grupo 4 (de 54 a 65 años) y finalmente el 100% del 5 (de más de 65 años). Ello parece indicar que la edad no es un factor determinante para la resolución del impulsor y por consiguiente de la demanda inicial.

A nivel psicoterapéutico sería interesante tener en cuenta la dificultad en la resolución del “Esfuézate” en el grupo de edad 3 (de 42 a 53 años) además de mejorar las estrategias para la resolución del "Date Prisa" que en la presente muestra han tenido el porcentaje de resolución más bajo en los grupos 1 (de 18 a 29 años) y 2 (de 30 a 41 años).

4.3. Conclusiones según el Nivel de Estudios

Si se analiza el porcentaje de resolución de todos los impulsores en función de los estudios se ve que va desde el 71,4% en el grupo 1 (Estudios Primarios), 80% en el grupo 3 (Formación Profesional), 84,6% en el grupo 4 (Estudios Universitarios), 86,2% en el 5 (Másteres y/o Doctorados) y por último 86,3% en el grupo 2 (Estudios Secundarios). Para el conjunto de los impulsores por tanto, el nivel de estudios no es un factor determinante para la resolución del impulsor y por consiguiente de la demanda inicial.

No obstante a nivel psicoterapéutico conviene tener en cuenta los datos obtenidos respecto a los impulsores que se han resuelto en un porcentaje menor: “Sé Fuerte” en los grupos 1 (Estudios Primarios) y 3 (Formación Profesional), y "Date Prisa" sobre todo en el 4 (Estudios Universitarios) y en proporción menor en el 5 (Másteres y/o Doctorados).

4.4. Conclusiones según el Tipo de Actividad Profesional

Pasando a observar la resolución de impulsores en conjunto en los diferentes grupos de tipo de actividad profesional el de menor resolución es el grupo 1 (Estudiantes) con un 75%, le sigue el grupo 2 (Amas de casa) con el 77,8% y los grupos 4 (Autónomos) y

5 (Directivos) con un 80% ambos, y con máxima resolución está el grupo 3 (Trabajadores por cuenta ajena) con un 87,3%.

A nivel psicoterapéutico es valorable prestar atención a la resolución del "Date Prisa" en los grupos 1 (Estudiantes) y 5 (Directivos). Cabe también estar atentos para la resolución del "Sé Fuerte" en el grupo 2 (Amas de casa), en el 3 (Trabajadores por cuenta ajena) y en el 4 (Autónomos). Para la resolución del "Sé Perfecto" en el grupo 2 (Amas de casa). Y para la resolución del "Esfuézate" en el grupo 4 (Autónomos).

Por último insistir en la verificación que ha supuesto este estudio de que la formulación del contrato psicoterapéutico, dentro del contexto de la alianza terapéutica es de utilidad para la resolución de los impulsores y de la demanda inicial.

En el presente estudio también se ha comprobado la relación directa que tiene la resolución de la demanda inicial con la resolución del impulsor y el éxito terapéutico. Es satisfactorio comprobar la potencia de estos instrumentos psicoterapéuticos (Contrato Psicoterapéutico, Alianza Terapéutica, Tabla de Impulsores y Cuestionario de Holloway) para la ayuda de las personas que acuden a pedir tratamiento psicoterapéutico.

Finalmente, concluir, que se puede dejar abierto este debate, quedando pendiente posteriores estudios muy interesantes a llevar a cabo, como podrían ser; estudios de profundización de cada impulsor. Como se puede observar se trata de una temática que deja mucho por hacer, mucho por investigar y sobretodo, mucho por escribir.

Referencias bibliográficas.

- Berne, E. (1961). *Transactional analysis in psychotherapy: A systematic individual and social psychiatry*. New York: Grove Press
- Berne, E. (1962). Intuition VI: The Psychodynamics of Intuition. *The Psychiatric Quarterly*, 36, 1-4, 294-300.
- Berne, E. (1973). Discurso de presentación del IV Congreso Internacional de psicoterapia en grupo (Viena, 1968). *Transactional Analysis Journal*, 3.
- Berne, E. (1974). *¿Qué dice usted después de decir hola?*. Barcelona: Ediciones Grijalbo.
- Berne, E. (1983a): *Introducción al tratamiento de grupo*. Barcelona: Ediciones Grijalbo.
- Berne, E. (1983b). *Juegos en que participamos. Psicología de las relaciones humanas*. Mejiro: Editorial Diana.
- Camino Roca, J. L. y Coca Vila, A. (2006). Una teoría de las emociones para el Análisis Transaccional. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista*, 55, 22-29.

Chandezon, G. y Lancestre, A. (2001). *El Análisis Transaccional*. Madrid: Ediciones Morata.

Clarkson, P. (1992). In praise of speed, experimentation, agreeableness, endurance, and excellence: counterscript drivers and aspiration. *Transactional Analysis Journal*, 22, 16-20.

Corbella, S. y Botella, L. (2003). La alianza terapéutica: historia, investigación y evaluación. *Anales de Psicología*, 19 (2), 205-221.

De Saint-Pierre, C. (2004). The contract for change: an original model. *Transactional Analysis Journal*, 34, 46-51.

English, F. (1971a). The Substitution Factor: Rackets and real feelings. Part I. *Transactional Analysis Journal*, 1 (4), 27-32.

English, F. (1971b). Rackets and real feelings. Part II. *Transactional Analysis Journal*, 2 (1), 23-25.

Gellert, S., y Wilson, G. (1978). Contracts. *Transactional Analysis Journal*, 8, 10-16.

Gibson, D. (1974). The classic non-contract. *Transactional Analysis Journal*, 4, 31.

Goleman, D. (1996). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Kairos.

Goulding, R., y Goulding M. (1997). *Changing Lives Through Redecision Therapy*.
New York, NY: Groove Press.

Hazell, J.W. (1989). Drivers as Mediators of Stress Response. *Transactional Analysis Journal*, 19, 212-223.

Holloway, W. (1974). *Clinical TA with use of the life script questionnaire*.

James, M. (1982). *¡Libre! Podemos ser buenos padres de nosotros mismos*. Mexico:
Fondo educativo Interamericano, S.A.

James, M. y Jongerward, D. (1971). *Born to win: transactional analysis with gestalt experiments*. Reading, MA: Addison-Wesley.

James, M. y Jongerward, D. (1978). *El libro de todos*. Mexico: Fondo educativo Interamericano.

James, M. y Savary, L. (1981). *Como lograr una nueva personalidad. Autoterapia por el análisis transaccional*. Buenos Aires: Ediciones Lidium.

Johnson, D. (1997). Working styles: the application of the concept of drivers to owner-managers of small businesses. *Transactional Analysis Journal*, 27, 65-75.

Joines, V. (1976). Differentiating structural and functional. *Transactional Analysis Journal*, 6, 377-380.

Joines, V. (1986). Using Redecision Therapy with different personality adaptations. *Transactional Analysis Journal*, 16, 152-160.

Kahler, T., y Capers, H. (1974). The miniscript. *Transactional Analysis Journal*, 4, 26-42.

Kahler, T. (1975). Drivers. The Key To The Process Script. *Transactional Analysis journal*, 5, 23-42.

Kahler, T. (1978). Process Therapy in Brief. *Human Development Publications*.
Cassette Series, Little Rock, Arkansas.

Kahler, T. (2008). *The Process Therapy Model. The Six Personality Types with Adaptations*. USA: Taibi Kahler Associates, Inc.

Karpman, S. (1968). Drama Triangle, script drama analysis. *Transactional Analysis Bulletin*, 7/26, 15-20.

Kertész, R. (2003). *Análisis Transaccional Integrado*. Buenos Aires: IPPEM.

Lennox, C. (1997). *Redecision Therapy. A brief, Action-Oriented Approach*. London: Aronson.

Loomis, M. (1982). Contracting for change. *Transactional Analysis Journal*, 12, 51-55.

- March, J. (1998). *Diccionario de mitología clásica*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Masso, F. (2007). *Análisis Transaccional I. Cómo nos hacemos persona*. Madrid: Editorial CCS.
- Masso, F. (2010). El contrato terapéutico. <http://www.bernecomunicacion.net/pdf/bernel17.pdf>
- McGrath, G. (1994). Ethics, Boundaries, and Contracts: Applying Moral Principles. *Transactional Analysis Journal*, 24, 6-14.
- Oller, J. (1988). *Vivir es autorrealizarse. Reflexiones y creaciones en Análisis Transaccional*. Barcelona: Kairós.
- Piaget, J. (1971). *Psicología y epistemología*. Barcelona: Ediciones Ariel.
- Piaget, J. (1975). *Problemas de Psicología Genética*. Barcelona: Ediciones Ariel.
- Roberts, D. (1984). Contracting for Peace – the first step in disarmament. *Transactional Analysis Journal*, 14, 229-230.
- Rogers, C. (1981). *El proceso de convertirse en persona*. Barcelona: Ed. Paidós.

- Rosal, R., y Gimeno-Bayón, A. (2001). *Tratamiento de los trastornos de personalidad y algunos síndromes con Análisis Transaccional*. Barcelona: Instituto Erich Fromm.
- Saez, R. (2011). *Terapia Transaccional. Una psicología satisfactoria y sorprendente de las relaciones humanas*. Madrid: Editorial CCS.
- Sills, C. (2006). *Contracts in Counselling and Psychotherapy*. London: SAGE Publications.
- Spitz, R. A. (1965). *El primer año de vida del niño*. México, D.F.: Fondo de cultura económica (1998).
- Steiner, C. (1971a). *Games alcoholics play*. New York, NY: Groove Press.
- Steiner, C. (1971b). The stroke economy. *Transactional Analysis Journal*, 1 (3), 9-15.
- Steiner, C. (1974). *Scripts people live: transactional analysis of life scripts*. New York: Grove press.
- Steiner, C. (2002). *La Educación emocional*. Madrid: Jeder
- Stewart, I., y Joines, V. (2008). *AT Hoy. Una nueva introducción al Análisis Transaccional*. Madrid: Editorial CCS.

Stummer, G. (2002). An update on the use of contracting. *Transactional Analysis Journal*, 32, 121-123.

Thomson, G. (1983). Fear, Anger, Sadness. *Transactional Analysis Journal*, 13 (1), 20-24.

Zeig, J., y Gilligan, S. (1990). *Brief Therapy. Myths, Methods, and Metaphors*. New York, NY: Brunner and Mazel.

RELACIÓN DE ANEXOS.

ANEXO 1.

El Contrato Psicoterapéutico.

- 1- ¿Qué desea cambiar de su conducta?
 - a. Sentimientos
 - b. Pensamientos
 - c. Actitudes
 - d. Opiniones

- 2- Para conseguir estos cambios...
 - a. ¿Qué hará para conseguir estos cambios?
 - b. ¿Cómo lo hará para conseguir estos cambios?
 - c. ¿Dónde lo hará para conseguir estos cambios?
 - d. ¿Con quién lo hará para conseguir estos cambios?
 - e. ¿Cuándo tendrá resueltos estos cambios?

- 3- ¿Qué resultados notará?
 - a. ¿En usted mismo?
 - b. ¿En su entorno?

- 4- ¿Cómo se comprobarán los cambios? ¿Qué habrá comprobable diferente en usted?

- 5- ¿Qué excusas podría poner para no cambiar?

- 6- Así pues si no se pone excusas, hace el siguiente contrato psicoterapéutico expresado de forma clara, sencilla, objetiva, comprobable y entendible:

- 7- Después de hacer su contrato:
 - a. ¿Qué siente?
 - b. ¿Qué piensa?

EJEMPLO 1: DE UN CONTRATO TERAPÉUTICO CON EL IMPULSOR
COMPLACE

Objetivo: Tener yo mi poder y saber que mi tranquilidad depende de mí. Notar que estoy viva y sana y hacer que en mi vida pasen cosas favorables.

1- ¿Qué desea cambiar de su conducta?

a. Sentimientos

- Rabia al marido porque quiere que yo sea dependiente de él X (Este símbolo “X” significa “lo cambio por”) seguridad que quien tiene dependencia es él.
- Rabia a la madre que me maltrató de pequeña X tranquilidad.
- Rabia a la madre porque no me cuida X tranquilidad que no lo hace porque no sabe.
- Rabia a la madre porque me manipula X tranquilidad con la madre por que no me dejo manipular.
- Rabia a la madre por lo manipuladora que es X tranquilidad que no entiende el juego psicológico.
- Miedo a ponerme enferma y morir joven X tranquilidad que estoy sana y tendré una vida larga.
- Miedo a la muerte X alegría de vivir.
- Miedo a tener una muerte injusta X tranquilidad que no tendré una muerte injusta.
- Miedo a caer desmayada X seguridad que no me desmayaré y no me caeré.
- Miedo a tener vértigos X seguridad de tener equilibrio.
- Miedo a estar sana X alegría de estar sana.

- Miedo a no tener dinero X tranquilidad que tengo dinero.
- Tristeza de haber sido una hija maltratada físicamente y psicológicamente X alegría de tener el equilibrio que tengo.
- Tristeza de haber sufrido de pequeña X alegría de recuperar la tranquilidad.
- Tristeza de tener un madre que no puedo confiar en ella X alegría de tener gente de confianza.

b. Pensamientos

- Pensar que perderé el conocimiento X pensar que mantendré el conocimiento.
- Pensar que me hubiera dejado morir X pensar que no me habría dejado morir.
- Pensar que soy poco importante X pensar que soy importante.
- Pensar que estoy enferma X pensar que estoy sana.
- Pensar que para que me hagan caso tengo que estar enferma X pensar que soy merecedora de que me hagan caso tanto si estoy sana como si estoy enferma.

c. Actitudes

- Complacer al marido necesítándolo y no pudiendo ir sola X ser yo misma i ir con el marido porque quiero no porque lo necesito.
- Complacer X estar pendiente de mi.
- Dar poder al marido para que cambie mi vida X tener yo mi poder y controlar mi vida yo.

d. Opiniones

- Opinar que no me saldré con la mía con mi marido X opinar que yo haré la mía.

2- Para conseguir estos cambios...

a. ¿Qué hará para conseguir estos cambios?

Estar pendiente de mí y de mis necesidades.

b. ¿Cómo lo hará para conseguir estos cambios?

Dejando de complacer al marido.

c. ¿Dónde lo hará para conseguir estos cambios?

En el centro de Psicología.

d. ¿Con quién lo hará para conseguir estos cambios?

Con la Psicoterapeuta.

e. ¿Cuándo tendrá resueltos estos cambios?

Navidad 2009.

3- ¿Qué resultados notará?

a. ¿En usted mismo?

Me encontraré segura.

b. ¿En su entorno?

Estarán tranquilos.

4- ¿Cómo se comprobarán los cambios? ¿Qué habrá comprobable diferente en usted?

No me caeré mareada, desmayada.

5- ¿Qué excusas podría poner para no cambiar?

Estando más pendiente de los demás que de mí.

6- Así pues si no se pone excusas, hace el siguiente contrato psicoterapéutico expresado de forma clara, sencilla, objetiva, comprobable y entendible:

Decido estar pendiente de mí, media hora cada día, para notar qué siento y qué necesito.

7- Después de hacer su contrato:

a. ¿Qué siento?

Contenta.

b. ¿Qué piensa?

Lo puedo conseguir.

EJEMPLO 2: DE UN CONTRATO TERAPÉUTICO CON EL IMPULSOR SE FUERTE

Objetivo: dejarme ir libremente en el sexo para desearlo y disfrutarlo

1- ¿Qué desea cambiar de su conducta?

a. Sentimientos

- Miedo de no controlar X (Este símbolo “X” significa “lo cambio por”) seguridad con mi pareja.

- Rabia a la pareja porque me ha presionado mucho con este tema del sexo X alegría que me desea.

- Tristeza de no tener ganas de sexo X alegría de permitirme el deseo y el disfrute.

- Culpa si disfruto del sexo X alegría y seguridad

b. Pensamientos

- Pensar que la pareja tiene siempre ganas X pensar que no cubre sus necesidades.

- Pensar que me hace cosas que me dan miedo X pensar que voy a disfrutar de lo que a mí me esté bien.

c. Actitudes

- No encontrar el momento de ponerme X encontrar el momento y disfrutarlo.

- Tener pereza de ponerme a hacer sexo X tener deseo de disfrutarlo y compartir.

2- Para conseguir estos cambios...

a. ¿Qué hará para conseguir estos cambios?

Dedicarle tiempo para pensar en ello a menudo.

b. ¿Cómo lo hará para conseguir estos cambios?

Sintiendo mi cuerpo para desear sexo.

c. ¿Dónde lo hará para conseguir estos cambios?

En el despacho de psicología.

d. ¿Con quién lo hará para conseguir estos cambios?

En casa y con la psicoterapeuta.

e. ¿Cuándo tendrá resueltos estos cambios?

28.01.09

3- ¿Qué resultados notará?

a. ¿En usted mismo?

Me notaré auténtica del todo.

b. ¿En su entorno?

La pareja estará perfecta, estará más contenta conmigo.

4- ¿Cómo se comprobarán los cambios? ¿Qué habrá comprobable diferente en usted?

Yo lo buscaré a él sexualmente.

5- ¿Qué excusas podría poner para no cambiar?

La pereza, falta de estar libre y espontánea.

6- Así pues si no se pone excusas, hace el siguiente contrato psicoterapéutico expresado de forma clara, sencilla, objetiva, comprobable y entendible:

Decido dejarme sentir para desear el sexo y disfrutarlo.

7- Después de hacer su contrato:

a. ¿Qué siente?

Contenta y con ganas de practicar.

b. ¿Qué piensa?

Que lo conseguiré.

EJEMPLO 3: DE UN CONTRATO TERAPÉUTICO CON EL IMPULSOR SE PERFECTO

Objetivo del Contrato: Estar abierta a las cosas que me vayan viniendo para recoger las cosas válidas para mí.

1- ¿Qué desea cambiar de su conducta?

a. Sentimientos

- Sentir vergüenza de mi cuerpo X (Este símbolo “X” significa “lo cambio por”) sentir alegría de mi cuerpo.
- Sentimiento inferioridad X sentimiento de respeto desde el yo+tu+.
- Sentimiento de superioridad X sentimiento de respeto desde el yo+tu+.
- Miedo a equivocarme X seguridad que si me equivoco rectificaré.
- Tristeza por la pérdida de la pareja X alegría de recuperar mi bienestar después del duelo.
- Miedo de no controlar mi perfeccionismo X seguridad en mí misma.
- Sentirme pequeña X sentirme importante y válida.
- Miedo de no resolver X seguridad de resolver.
- Enfado a la familia del ex por criticar X seguridad en mí misma.
- Miedo que una pequeña cosa de salud sea grave X seguridad de distinguir lo leve de lo grave.

b. Pensamientos

- Pensar que no encontraré la felicidad plena sin él X pensar que quien no la encontrara será él.
- Pensar que no me volveré a sentir una mujer, compañera y buena amante X pensar que sé que soy una buena compañía y una buena amante.

- Pensar que me quería X pensar que me manipulaba.
- Pensar que soy importante para él X pensar que se acuerda de mí sólo para fastidiarme.
- Pensar que soy imprescindible para él X pensar que nadie es imprescindible.
- Pensar que no ha sido un buen marido, amante y padre X pensar que no está crecido humanamente.
- Pensar que es egoísta y no se comporta adecuadamente conmigo y con mis hijos X pensar que es irresponsable.
- Pensar que es un hipócrita, traidor y mentiroso X pensar que tiene problemas psicológicos.
- Pensar que lo acepto con todos los defectos X pensar que él no me acepta a mí.
- Pensar que la soledad me asusta X pensar que la soledad no la he elegido yo.
- Pensar que el pasado me atrapa X pensar que el pasado me atrapaba.
- Pensar que soy una perfeccionista X pensar que disfruto y estoy satisfecha de lo conseguido.
- Pensar que estoy negativa X pensar que estoy negativa y puedo estar positiva.
- Pensar que soy hipocondríaca X pensar que soy sensible.
- Pensar que soy manipuladora X pensar que estoy necesitada.
- Pensar que no deseo su felicidad X pensar que me es igual si tiene o no pareja.

c. Actitudes

- Ir de víctima X ir de yo+tu+.
- Complacer X estar pendiente de mi y de mis necesidades.
- Estar pesimista X estar positiva.
- Estar negativa X estar positiva.
- Ser perfeccionista X disfrutar haciendo las cosas.
- Quejarme X elogiarme.
- Ser hipocondríaca X saber que estoy sana.
- Esconderme de él X estar abierta.
- No aceptar mi físico X aceptar mi físico.
- No aceptar mi edad X aceptar mi edad.
- Ir de fuerte X sentir y notar.
- Tener luchas X tener paz.

2- Para conseguir estos cambios...

a. ¿Qué hará para conseguir estos cambios?

Vivir el presente con mi entorno sin pensar en el pasado ni en el futuro.

b. ¿Cómo lo hará para conseguir estos cambios?

Valorándome.

c. ¿Dónde lo hará para conseguir estos cambios?

En la consulta de psicología.

d. ¿Con quién lo hará para conseguir estos cambios?

Con la psicoterapeuta.

e. ¿Cuándo tendrá resueltos estos cambios?

08/02/10.

- 3- ¿Qué resultados notará?
- a. ¿En usted mismo?
Feliz, tendré paz y alegría.
 - b. ¿En su entorno?
Estarán más tranquilos.
- 4- ¿Cómo se comprobarán los cambios? ¿Qué habrá comprobable diferente en usted?
Dejar de estar aferrada a él.
- 5- ¿Qué excusas podría poner para no cambiar?
Aferrarme a él.
- 6- Así pues si no se pone excusas, hace el siguiente contrato psicoterapéutico expresado de forma clara, sencilla, objetiva, comprobable y entendible:
Decido valorarme y dejar de estar aferrada a él para valorar mi vida y mis oportunidades y posibilidades.
- 7- Después de hacer su contrato:
- a. ¿Qué siente?
Esperanza.
 - b. ¿Qué piensa?
Necesito la ayuda del psicoterapeuta.

EJEMPLO 4: DE UN CONTRATO TERAPÉUTICO CON EL IMPULSOR DATE PRISA

Objetivo: Ser cuidadosa y que revierta en mi salud

1- ¿Qué desea cambiar de su conducta?

a. Sentimientos

- Rabia al marido porque no habla X (Este símbolo “X” significa “lo cambio por”) tranquilidad con el marido tanto si habla como si no.
- Rabia padres y hermanos porque no dan importancia a lo que me ocurre X estima y no permitir que den poca importancia a lo mío.
- Rabia a las críticas de mi cuerpo X alegría de saber que soy guapa.
- Miedo a pedir por si me dicen NO X seguridad de pedir 50% de probabilidad que me digan sí o no.
- Miedo de tener éxito si esto me hace sentir diferente a los otros X alegría y seguridad.
- Impotencia X potencia.
- Miedo a ser feliz X alegría de ser feliz.
- Culpa de no esforzarme X alegría de no esforzarme.

b. Pensamientos

- Pensar que he de satisfacer a los demás X pensar que me tengo que satisfacer yo.
- Pensar que soy fea X pensar que soy guapa.
- Pensar que todo lo que pida al marido me dirá no X pensar que puede decir sí o no.
- Pensar que los otros van de mala fe X pensar que no tienen porqué ir de mala fe.

- Pensar que puedo dañar al marido X pensar que no tengo poder para dañarle.

c. Actitudes

- Dependencia del marido X autoestima.

- Complacer X estar pendiente de mí.

- No tener derecho a tener tiempo para mí X tener derecho a tener tiempo para mí.

- Verme fea X verme guapa.

- Pedir con inseguridad de conseguir X actitud de pedir con seguridad de conseguir.

- Desconfianza del marido X confianza al marido.

d. Opiniones

2- Para conseguir estos cambios...

a. ¿Qué hará para conseguir estos cambios?

Pensar en mí.

b. ¿Cómo lo hará para conseguir estos cambios?

Dándome tiempo, cada día una hora para mí.

c. ¿Dónde lo hará para conseguir estos cambios?

Lo hare en el centro de psicoterapia.

d. ¿Con quién lo hará para conseguir estos cambios?

Con los psicoterapeutas.

e. ¿Cuándo tendrá resueltos estos cambios?

En medio año 03.03.09.

- 3- ¿Qué resultados notará?
- a. ¿En usted mismo?
Tendré tiempo para mí.
 - b. ¿En su entorno?
Estarán más tranquilos y comunicativos.
- 4- ¿Cómo se comprobarán los cambios? ¿Qué habrá comprobable diferente en usted?
Haré una excursión por semana.
- 5- ¿Qué excusas podría poner para no cambiar?
No tener tiempo y hacerme la Víctima porque no tengo tiempo.
- 6- Así pues si no se pone excusas, hace el siguiente contrato psicoterapéutico expresado de forma clara, sencilla, objetiva, comprobable y entendible:
Decido tener tiempo para pensar en mí y para conversar con el marido dos veces por semana.
- 7- Después de hacer su contrato:
- a. ¿Qué siente?
Contenta.
 - b. ¿Qué piensa?
Depende de mí.

EJEMPLO 5: DE UN CONTRATO TERAPÉUTICO CON EL IMPULSOR ESFUÉRZATE

Objetivo: dejar de esforzarme complaciendo a mi madre no teniendo pareja y activarme para conseguir lo que deseo.

1- ¿Qué desea cambiar de su conducta?

a. Sentimientos

- Rabia a la madre porque me rechazó X (Este símbolo “X” significa “lo cambio por”) alegría de yo valorarme.
- Rabia madre porque no me ayuda económicamente X seguridad de recibir ayuda económica de la madre.
- Tristeza de no saber cómo poner en marcha conocer chicos para aparejarme X alegría de ponerlo en marcha.
- Rabia al padre porque me ridiculizaba cuando yo salía con un chico X seguridad de que le encantaba que me gustara.
- Rabia a la madre porque me ridiculizaba cuando yo salía con un chico X seguridad de que le encantaba y que le gustaba.

b. Pensamientos

- Pensar que no hay chicos de mi edad solteros X pensar que hay chicos de todas las edades solteros o libres.
- Pensar que no se fijarán en mi X pensar que haré cosas bien hechas para que me vean.

c. Actitudes

- No tener derecho a recibir ayuda económica de la madre X tener derecho a recibir ayuda económica de la madre.
- No aceptar separarme de los padres X no aceptar la soledad.

- No aceptar la soledad X encontrar buenas compañías.
- Poner excusas para no quedar con gente X elegir bien a la gente.
- Empequeñecerme cuando estoy con mi madre X yo+tu+.
- Decepcionada en el trabajo que no se me valora X ilusionada de valorarme.
- Descuidarme X cuidarme.
- Dar explicaciones X saber estar.

2- Para conseguir estos cambios...

a. ¿Qué hará para conseguir estos cambios?

Consolidar mi poder recibiendo y dando afectos des del yo+tu+.

b. ¿Cómo lo hará para conseguir estos cambios?

Fácilmente.

c. ¿Dónde lo hará para conseguir estos cambios?

En el centro de psicoterapia.

d. ¿Con quién lo hará para conseguir estos cambios?

Con las psicoterapeutas.

e. ¿Cuándo tendrá resueltos estos cambios?

Marzo 10.

3- ¿Qué resultados notará?

a. ¿En usted mismo?

Alegría natural.

b. ¿En su entorno?

Alegría natural.

4- ¿Cómo se comprobarán los cambios? ¿Qué habrá comprobable diferente en usted?

Ganaré 4000 euros al mes y conoceré a un chico disponible para mí y haré el camino para enriquecerme.

5- ¿Qué excusas podría poner para no cambiar?

Esforzándome y yendo de fuerte.

6- Así pues si no se pone excusas, hace el siguiente contrato psicoterapéutico expresado de forma clara, sencilla, objetiva, comprobable y entendible:

Decido notar lo que siento y necesito, aceptarlo, manifestarlo fácilmente sabiendo que es lo adecuado.

7- Después de hacer su contrato:

a. ¿Qué siente?

Tranquilidad y serenidad.

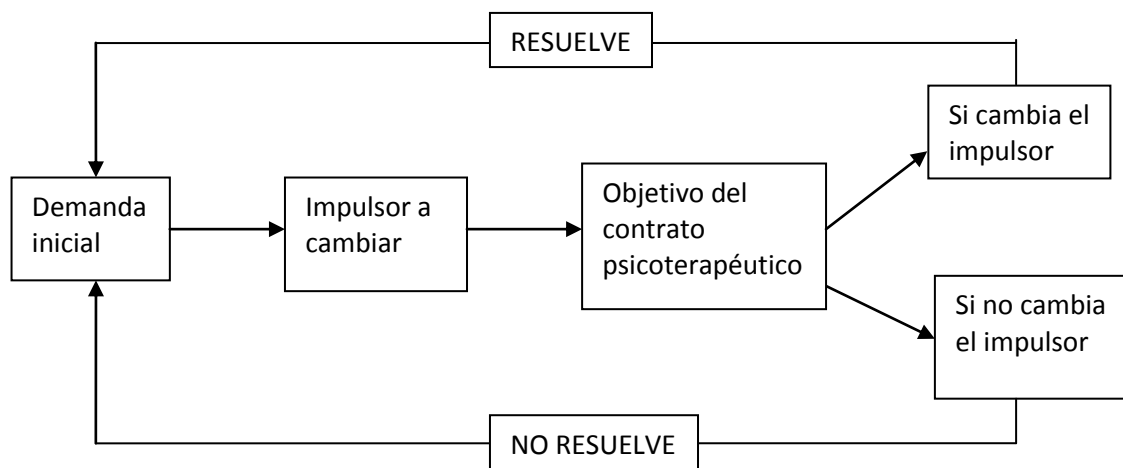
b. ¿Qué piensa?

Me lo merezco.

ANEXO 2.

El Task Analysis.

# h°	Sexo	Edad	Estatus socio-económico	Nivel de estudios	Demanda inicial	Impulsor a cambiar	Objetivo del contrato	Cambia el impulsor?	Consigue el objetivo de contrato?	Resuelve la demanda inicial?



ANEXO 3.

Cuestionario del Guión de Vida de W.H. Holloway

“El uso de este cuestionario facilita la obtención de información significativa acerca del guion de vida. Las preguntas 2-24 se centran en influencias parentales fuente de Mensajes Inductores (o Impulsores), Programas y Contra-injunciones, al mismo tiempo que muestran cómo los padres disponen de modelos. Las preguntas 25-32 se relacionan a los elementos del plan de vida tales como posición básica, decisión temprana, descuento, rackets y juegos. Las preguntas 33-41 se centran en posibles finalizaciones trágicas de guión. Las preguntas 42-45 se centran en los rackets. Las preguntas 46-56 se centran en las áreas para el cambio y posible contrato, pudiendo revelar al mismo tiempo de qué modo puede fracasar el tratamiento.

1. ¿qué clase de persona es usted?
2. ¿qué clase de persona era su madre?
3. ¿qué clase de persona era su padre?
4. ¿vivía algún otro adulto en su casa antes de que usted tuviese 10 años? (si fue así, describa a cada uno de ellos)
5. ¿cuál era el dicho favorito de su madre respecto de la vida?
6. ¿Cómo le elogiaba su madre... qué decía ella?
7. ¿Cómo le criticaba su madre... qué decía ella?
8. Cuando la madre estaba alterada, ¿Cómo lo expresaba?
9. ¿Qué hacía usted para ayudar cuando la madre estaba alterada?
10. ¿Cuál era el consejo que le daba a usted de pequeño?
11. ¿Cuál era el dicho favorito de su padre respecto de la vida?
12. ¿Cómo le elogiaba su padre... qué decía?

13. ¿Cómo le criticaba su padre... qué decía?
14. Cuando el padre estaba alterado, ¿Cómo lo expresaba?
15. ¿Qué hacía usted para ayudar cuando el padre estaba alterado?
16. ¿Cuál era el consejo que le daba a usted de pequeño?
17. Cuando se le castigaba, ¿Qué era suave y qué era severo?
18. ¿Qué castigo era el más común?
19. ¿Qué apodos tenía usted? ¿Qué querían decir?
20. Describa brevemente como le hablaban los adultos de pequeño
21. ¿Qué esperaba su madre que fuese usted?
22. ¿qué esperaba su padre que fuese usted?
23. ¿Se aproxima más a lo que quería su padre o su madre?
24. ¿Qué sentimientos, pensamientos o actitudes no podía expresar en su infancia?
Hable acerca del sexo: historia, primeras reglas, primera relación sexual y/o
orgasmo, última relación sexual y/o orgasmo
25. ¿Qué dice y cree usted ahora respecto de la vida?
26. ¿Qué decía y creía respecto de la vida cuando adolescente?
27. ¿Qué decía y creía respecto de la vida en la escuela primaria?
28. ¿Qué decía y creía respecto de la vida antes de comenzar el colegio?
29. ¿Qué le gusta más de usted?
30. ¿Qué le desagrada más de usted?
31. ¿Qué cuentos infantiles le gustaban más?
32. ¿Qué persona en el cuento le gustaba más y qué era lo que le gustaba de esa
persona?
33. ¿Ha pensado alguna vez que perdía la cabeza, o que tal cosa pudiera ocurrir?
34. ¿Si alguien no coincide con usted, habitualmente discute o cede?

35. ¿Cree usted que se encamina a ninguna parte o que la vida no tiene sentido?
36. ¿Cuándo pensó por última vez en el suicidio?
37. ¿Cuándo deseó por última vez que alguien se muriera?
38. Suponga que sus problemas actuales continúan, ¿qué será usted dentro de cinco años?
39. ¿A qué edad ha pensado que morirá y qué muerte tendrá?
40. ¿Qué tendrá grabado en su lápida?
41. ¿Qué podrían otros escribir en su lápida?
42. ¿Qué síntomas físicos tiene con frecuencia?
43. Describa la sensación que tiene más a menudo cuando se siente alterado o molesto.
44. ¿En qué época de su vida recuerda haber tenido por vez primera tales sensaciones?
45. Describa las circunstancias asociadas más a menudo a esas sensaciones.
46. ¿De qué modo desearía usted que su madre hubiera sido diferente?
47. ¿De qué modo desearía usted que su padre hubiera sido diferente?
48. Si le fueran otorgados deseos, ¿Qué o cómo cambiaría usted?
49. ¿Qué es lo que más ansía usted en la vida?
50. ¿Qué espera usted de mí?
51. ¿Ha recibido tratamiento o asesoramiento antes? Si ha sido así, explique.
52. ¿De qué manera se benefició?
53. ¿Qué no le satisfizo?
54. ¿Qué espera se realice en el proceso de cambio que está buscando ahora?
55. ¿Cómo sabremos usted y yo que ha obtenido aquello por lo que viene a mí?
56. Cuando cambie del modo que desee, ¿qué otros problemas cree usted podría tener?

Este cuestionario fue preparado por W.H. Holloway, M.D., director del Midwest Institute for Human Understanding, Inc., Suite#1, 572 W.Market Street, Ohio.