

UNA HERRAMIENTA PARA ANALIZAR LOS ESQUEMAS DE CARICIAS

Lenn Snyder

Resumen:

Analizar los esquemas de caricias puede estribar en el aquí y el ahora, o en la época en que los clientes tomaron sus primeras decisiones. La herramienta que presentamos aquí permite a los clientes identificar sus esquemas de caricias en sus relaciones familiares, con amigos y colegas. Utilizada a intervalos regulares, constituye un documento visual sobre el crecimiento de la persona.

La tabla que ofrezco ilustra los tipos de caricias que las personas desean, obtienen y dan. Permite analizar sus esquemas de caricias en relaciones importantes para ellos aquí y ahora. Puede también proporcionar la base de un trabajo de redecisión sobre viejos esquemas.

Según Steiner, “la mayor parte de los hombres viven en estado de carencia de caricias. Sobreviven a pesar de un régimen de caricias defectuosas. La carencia puede ser benigna o severa” (STEINER, 1971: 9-15). De hecho, muchos clientes no son conscientes de la carencia.

Las decisiones primerizas sobre caricias están asociadas fundamentalmente a los “rackets” (ENGLISH, 1972) y a la formación de juegos. Como dijo Berne (BERNE, 1964), es mejor lograr caricias negativas que ninguna caricia. Cambiar las decisiones primerizas disminuye la necesidad de dedicarse a “rackets” y a juegos.

TABLA PARA ANALIZAR LOS ESQUEMAS DE CARICIAS

Nombre de las personas importantes para mí	Tipos de caricias que deseo recibir de esas personas	Tipos de caricias que les doy	Tipos de caricias que recibo de ellos
1. Familia 2. Trabajo 3. Amigos			

Tabla 1

Procedimiento

Utilizo la tabla de análisis de esquemas de caricias para facilitar el trabajo de redecisión cuando el cliente menciona principalmente caricias negativas o rechazos, o cuando no llega a cambiar su economía de caricias (STEINER, 1971).

Le invito a escribir los nombres de sus padres, hermanos y hermanas, y de otras figuras importantes para él cuando era niño. A continuación, para describir las caricias que deseaba, daba y recibía en esa época, le propongo el código: + I = positivas incondicionales; + C = positivas condicionales; - I = negativas incondicionales; - C = negativas condicionales; R = rechazos. Si no llega a recordar estos elementos, le pido que se los invente. Cuando el cliente actualiza las decisiones primerizas y ha tomado redecisiones, se compromete a un nuevo contrato de cambio.

Con clientes nuevos me sirvo de esta tabla para que se vuelvan más conscientes de sus esquemas de caricias aquí y ahora. Les pido que escriban los nombres de personas importantes para ellos en su familia, su trabajo y sus amistades actuales. Les transmito el código descrito para las caricias y los rechazos.

Después de cumplimentar el formulario, llamo su atención sobre el tipo de caricias que desean: “¿Son éstas las que tu recibes?” “¿Hay relación entre las que deseas y las que das?”. En este momento, escribo en la tabla los cinco mandatos de Steiner (STEINER, 1971) a propósito de las caricias: “No pidas caricias”; “No des caricias”; “No rehúses caricias”; “No aceptes caricias”; “No te alabes”. A menudo, los clientes reconocen espontáneamente el mandato que preside su vida. En este momento, concluimos contratos para cambiar su economía de caricias.

Un caso clínico

Dorotea tiene treinta y seis años y tres hijos. Trabaja a tiempo parcial como consejera por teléfono en un centro de ayuda a personas en crisis. Hace cinco semanas que participa en el grupo cuando cumplimenta la tabla.

Su esquema de caricias es característico de las mujeres cuyo guión es del tipo “La madre con delantal” (WYCKOFF, H., 1971): distribuye caricias positivas, condicionales e incondicionales a su familia, amigos próximos y a sus colegas. En el trabajo recibe caricias positivas condicionales por lo que hace y por el cuidado que da a los otros. En su casa, su familia le da principalmente caricias negativas condicionales o rechazos. Es normal que una madre trabaje y se ocupe de los demás. Por consiguiente, no pide ni recibe caricias positivas, pero recibe o se fabrica (ERSKINE, R. y BRUCE, T., 1974: 18-19) caricias negativas si no responde a exigencias reales o imaginarias.

Terapeuta: “¿Qué sientes cuando constatas que no recibes más que caricias negativas condicionales de tu marido?”.

Dorotea: “¡Es horrible! Continuamente le apoyo y le doy caricias positivas sin recibir nada a cambio”.

Terapeuta: “Según tu tabla, tú deseas recibir el tipo de caricias que das”.

Dorotea: “Es justo” (revisa el esquema).

Terapeuta: “¿Hay algo nuevo para ti?”.

Dorotea: “Sí, jamás me di cuenta de que pasara esto”.

Terapeuta: “¿Desde cuando actúas así?”.

Dorotea: “Desde siempre. Mi madre hacía lo que papá quería. Ella iba donde él quería y no tenía otros amigos que los suyos”.

Terapeuta: “¿Ocurre lo mismo contigo?”.

Dorotea: “¡Diablos, sí!” (tanto su cara como su voz manifiestan cólera).

En su ejercicio con sillas múltiples, Dorotea ha liberado una cólera reprimida durante largo tiempo. Después de esto, concluye contratos específicos de cambios comportamentales para pedir caricias positivas, obtener reconocimiento por sus sentimientos, y para no ser más la Salvadora de su marido o de su familia.

Conclusión

Las personas dan el tipo de caricias que desean recibir pero frecuentemente ven frustrado este deseo. Creo que son imposibles cambios duraderos e importantes en tanto en cuanto el cliente no sea consciente de sus esquemas de caricias.

“Stroke Pattern Analysis Chart”. *Transactional Analysis Journal*, VIII, 4, octubre 1978: 310-311. I.T.A.A.

CITAS

BERNE, E.: *Games People Play*, Nueva York, Grove Press, 1964. Traducción española: *Juegos en que participamos*. Barcelona, RBA, 2007.

ENGLISH, F.: “Rackets and Real Feelings” Part II. *T.A.J.*, II, 1, 1972. Traducción española: “Rackets y sentimientos reales. Parte II”. En FRIEDLANDER, Margery G.: *Artículos seleccionados de Análisis Transaccional (1971-1980)*. Madrid, Editorial CCS, 2007: 107-110.

ERSKINE, R. Y BRUCE, T.: “Counterfeit Strokes”. *T.A.J.*, IV, 2, 1974; 18-19.

STEINER, C.: “The Stroke Economy”. *T.A.J.*, I, 3, 1971, pp. 9-15. Traducción española: “La economía de caricias”. En FRIEDLANDER, Margery G.: *Artículos seleccionados de Análisis Transaccional (1971-1980)*. Madrid, Editorial CCS, 2007: 77-83.

WYCKOFF, H.: “The Stroke Economy in Women’s Scripts”. *T.A.J.*, I, 3, 1971.

Traducción: Casto – Martín. Revisión: Equipo de www.bernecomunicacion.net