LAS CARICIAS EXTORSIONADAS: IDENTIFICACIÓN Y CURA

Richard G. Erskine

Resumen:

"Extorsionar" una caricia es una manera de obtener la atención de otra persona, quiera o no. Los adictos a este comportamiento son rechazados frecuentemente por los demás. El tratamiento explica el concepto, aborda el comportamiento y completa emocionalmente las situaciones inacabadas en las que los deseos de caricias no han sido satisfechos.

Entre los clientes de los terapeutas, muchos no han aprendido a pedir caricias. Éstas están prácticamente ausentes de su vida. Su problema es, a menudo, la apatía, la falta de interés y de productividad en lo que hacen; en uno u otro caso, el síntoma psicosomático es la depresión. Numerosos analistas transaccionales se han centrado en los Permisos y en los ejercicios de caricias para enseñar a estas personas a satisfacer su necesidad en este campo.

Otro grupo de personas lo forman los que intercambian activamente caricias con los otros y, sin embargo, tienen problemas semejantes. Muy a menudo se lamentan, además, de conflictos menores continuos en el trabajo o con sus conocidos, de una falta de amigos "disponibles" con los que repartir actividades comunes, y, para los solteros, de la dificultad de atraer a sus compañeros o de permanecer en relación con ellos. Es probable que obtengan sus caricias "extorsionándolas". Para aquellos que están ávidos de caricias y que, sin embargo, mantienen difícilmente relaciones interpersonales, la reparación y la cura de este comportamiento pueden representar una etapa importante.

Extorsionar una caricia es tomarla de algún otro sin dejarle elegir. Es obtener de él atención, lo quiera o no. He aquí algunas maneras de hacerlo en una conversación: intervenir a quemarropa, responder a preguntas dirigidas a otros, "hinchar" los acontecimientos o las realizaciones personales, fabricar caricias positivas contrahechas o repetir inútilmente un relato (BRUCE, T. y ERSKINE, R., 1974: 18-19). Muchos de los adeptos a este comportamiento hablan sin parar. Asimismo no se dan cuenta del interés o de la indiferencia de su auditorio; en el fondo, son unos "Astutos" de los encuentros sociales. El oyente tiene dos posibilidades: irse, es decir, ignorar al parlante, o pedirle que se calle. Otros extorsionan caricias jugando a Salvador, hablando tan alto o tan bajo que hace falta energía para comprender o para no quedar ensordecido. Más sutil: empezar una frase por "¿Adivinas qué?", o hacer preceder un enunciado objetivo con una exclamación del Niño: "Es el momento de comenzar la reunión". En la inmensa mayoría de los casos, estos comportamientos se apoyan sobre un desconocimiento de la situación del otro.

A primera vista, la persona de este tipo parece sociable, expansiva. En cuanto se la conoce mejor, se cansa uno pronto de ella. Parece tener un Niño Libre enorme, pero es su Niño Adaptado quien dirige la relación. Dice ella misma que conoce a un gran montón de gente, pero tiene pocos amigos duraderos. Da una gran impresión de

“absorber” energía, pues a toda costa quiere recibir sus caricias en seguida, como si la fuente fuera a pararse de un momento a otro. La percepción que tiene de su problema es que los otros acaban por enojarse con ella, pero no le dicen jamás el por qué. A menudo ella no es consciente de su deseo de caricias y puede pasar mucho tiempo preguntándose por qué los demás la evitan.

En el nivel social, muchos de los “ladrones de caricias” fijan una posición de vida “Yo estoy bien- tú estás mal”. En el nivel psicológico, su posición probable es “Yo estoy mal- tú estás bien”. Su circuito de “racket” (ERSKINE, R. y ZALCMAN, M., 1979: 51-59) comporta frecuentemente creencias tales como: “No hay bastante (caricias) para todo el mundo; yo atraparé las que pueda”, o “Mis necesidades son más importantes que los de los demás”. En los contactos sociales resulta una dinámica particular: ellos intentan estar próximos pero rechazan a los demás por sus exigencias de caricias. En aquellos suscitan frecuentemente reacciones agresivas porque proyectan sobre ellos su propia cólera que, la mayor parte del tiempo proviene de las necesidades de caricias no satisfechas en la infancia, y del miedo a no obtenerlas nunca. Esta reacción se interpreta ahora como un rechazo. Esto confirma las creencias de guión como, “No hay bastantes caricias para todo el mundo”, o una creencia de apoyo, como “Si pido lo que deseo, no lo obtendré jamás”. A su vez, el comportamiento de sobornar caricias se encuentra reforzado.

Aquellas personas que se dejan extorsionar presentan una estructura complementaria a la del “sobornador”. Actúan a menudo como un “Tipo Bravo” o una “Querida”, que persisten en acariciar a los que les sobornan caricias. A menudo desconoce su malestar en el momento de la interacción, pero al mismo tiempo, hay situaciones que evita el “ladrón” de caricias o que juega con él a “Defecto”. Diversos ejemplos clínicos han revelado en estas personas creencias de guión y comportamientos asociados muy semejantes. La creencia fundamental es: “No soy amable”. La creencia de apoyo es: “Debo ser cortés con los demás” o “La gente me quiere explotar” (HARRIS, A., 1972: 13-18). En el nivel del comportamiento, se muestran corteses, no expresan lo que sienten ni lo que piensan. En seguida reviven el recuerdo de caricias sobornadas y evitan a aquellos que han robado su atención. Los “rackets” de dos personas están interconectados (ERSKINE, R., 1976 y HOLTBY, 1979: 131-135). Cuando acaba la interacción, el guión de uno y de otro se han reforzado.

El tratamiento de los “sobornadores” de caricias empieza por identificar el deseo de caricias, por explicar lo que quiere decir “sobornar” y por reparar los diversos comportamientos que aspiran a obtener. En un entorno protector, confrontar los “sobornos” de caricias trae la toma de consciencia inmediata de los efectos de este comportamiento sobre los demás. Pueden realizar contratos específicos de cambio conductual, poniendo el acento sobre la consciencia de lo que pasa en cada transacción, al darse cuenta de lo que los otros sienten y al pedir caricias franca y directamente.

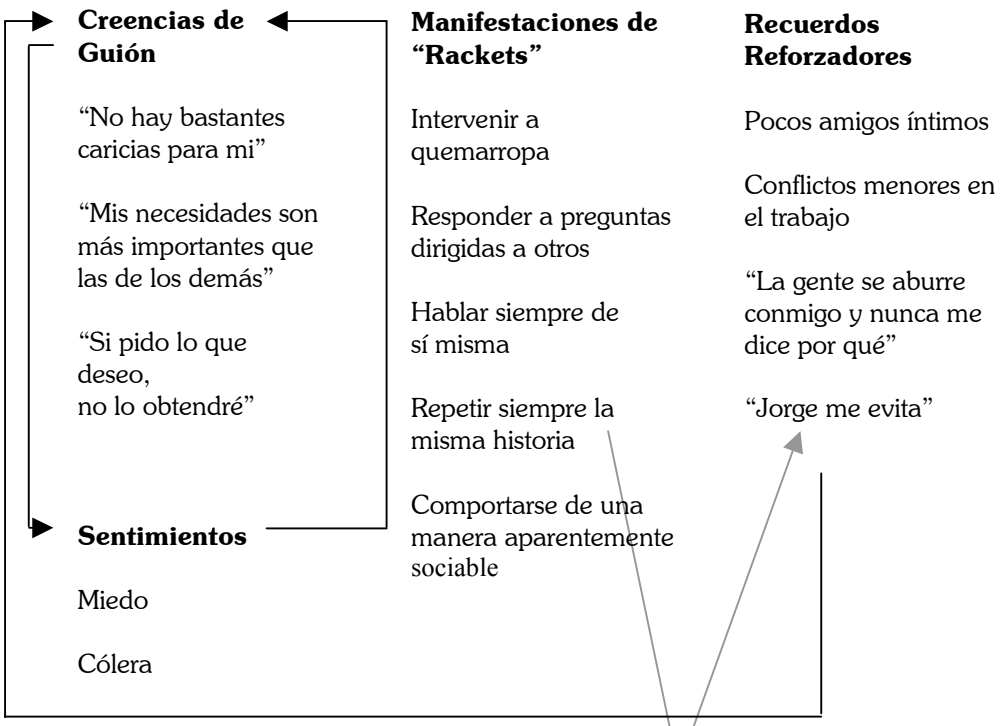
El tratamiento prosigue en los niveles afectivo y cognitivo desligando el elástico, es decir, el sentimiento de ser rechazado (ERSKINE, 1974: 7-89) y abandonado las creencias de guión por un proceso de redecisión (GOULDING y GOULDING, 1978:

132-135). Si es necesario, el terapeuta puede poner un marco donde la persona podrá regresar a una edad más temprana y satisfacer su necesidad de caricias.

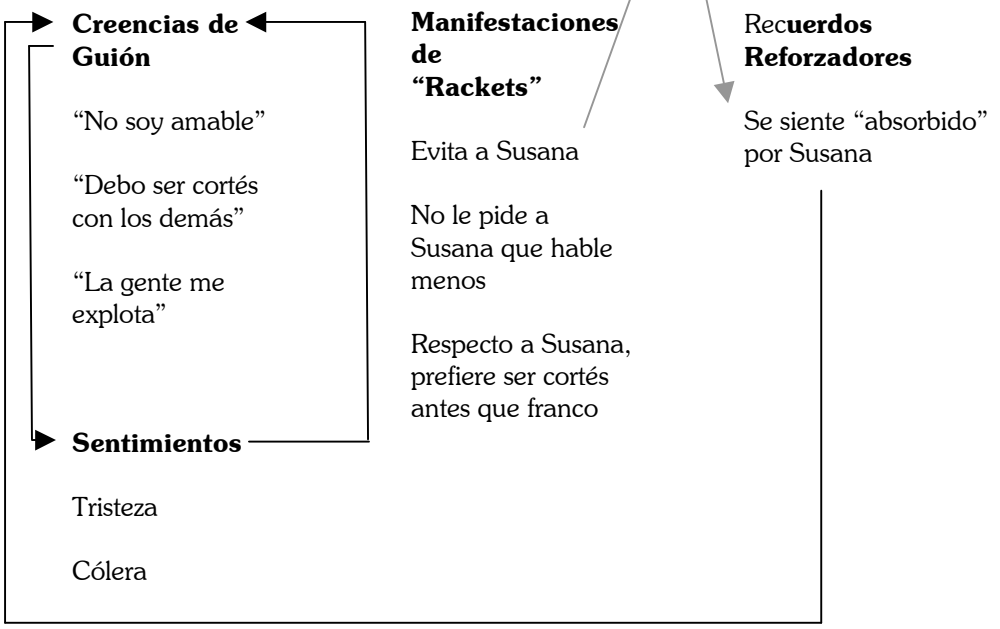
Figura 1

CIRCUITOS INTERCONECTADOS DE "RACKETS"

***SUSANA*: "SOBORNO" CARICIAS**



JORGE: UN "TIPO BRAVO"



"Identification and Cure of Stroke Ripoff". *Transactional Análisis Journal*, X, 1. Enero 1980: 74-76. I.T.A.A.

CITAS

BRUCE, T. y ERSKINE, R.: "Counterfeit Strokes". *T.A.J.*, IV, 2, 1974: 18-19.

ERSKINE, R.: "Racket Analysis: Theoretical Perspectives and Clinical Applications". Taller en el Congreso de A. T. de Centro-Oeste de los Estados Unidos, Minneapolis (Minn.), octubre 1976. HOLTBY, M.: "Interlocking Racket Systems" *T.A.J.*, IX, 2, 1979: 131-135.

ERSKINE, R.: "Therapeutic Intervention: Disconnecting Ruberbands". *T.A.J.*, IV, 1, 1974: 7-8. Traducción española: "Soltar los elásticos". En FRIEDLANDER, Margery G.: *Artículos seleccionados de Análisis Transaccional* (1971-1980). Madrid, Editorial CCS, 2007: 154-156.

HARRIS, A.: "Good Guys and Sweethearts": *T.A.J.*, II, 1, 1972: 13-18.

ERSKINE, R. y ZALCMAN, M.: "The Racket System: A Model for Racket Análisis". *T.A.J.*, IX, 1, 1979; 52-59. Traducción española: "El sistema del sentimiento parásito". En FRIEDLANDER, Margery G.: *Artículos seleccionados de Análisis Transaccional* (1971-1980). Madrid, Editorial CCS, 2007: 354-365.

GOULDING, M. y GOULDING, R.: "Redecisions: Some Examples". *T.A.J.*, VIII, 2, 1978: 132-135.

Traducción: Casto-Martín. Revisión: Equipo de w.w.w.bernecomunicacion.net.