

COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES

Material que será de utilidad en las clases de Psiquiatría y Psicología Médica.
No se autoriza su uso en otras actividades ni de referencia toda vez que es
una compilación de conferencias y actividades diversas a través de la
experiencia y los años.

Dr. Rigoberto Castro
Rojas

COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES

PARTE I: COMUNICACIÓN

1. Comunicación pragmática:

Niveles de estudio:

- a. **Sintáctico:** Orden y relación entre las palabras. Reglas y leyes gramaticales.
- b. **Semántico:** Significados connotativos y denotativos-
- c. **Pragmático:** Efecto de la comunicación sobre el comportamiento.

2. Definición:

Por comunicación se entiende todo proceso que transmite información y que afecta a otros.

3. Interacción y Comunicación:

Debe recordarse que toda interacción, sea esta interpersonal o con diferentes aspectos del ambiente físico y social, permite el intercambio de información.

- a. En este sentido, toda interacción es comunicación, es decir tiene valor comunicacional.
- b. De igual manera, si toda interacción tiene valor comunicacional, entonces toda interacción forma parte de un proceso semiótico. (La semiótica o semiología es la ciencia que estudia los sistemas de signos: lenguas, códigos, señales, etc.) (El lenguaje, la lengua, es parte de este proceso semiótico. Sin embargo se le da una posición de privilegio y autonomía en virtud de su mayor libertad semiótica, en comparación con otros sistemas de signos, códigos y señales que tienen menor libertad semiótica. No debe confundirse la semiología tal como aquí se define con la semiología médica.

4. Implicaciones:

- a. La comunicación y el comportamiento son sinónimos.
- b. Los significados, cualquier significado, depende enteramente del contexto.
- c. Lo que interesa son los patrones de interacción.

- d. Lo importante es lo que ocurre “aquí y ahora”, el énfasis es en el “qué”, en el “como” y en el “para qué”.

(Obsérvese que el “por qué” no interesa. Esto es así cuando se piensa en relaciones de causa y efecto lineal: Modelo bioenergético. Estas son muy importantes, vitales, a nivel fisiológico, pero no a nivel interpersonal).

(El por qué es importante, y si interesa, cuando se consideran las relaciones de causa y efecto circulares y complejas: Modelo cibernético. Este modelo hace énfasis en la organización de la relación. El “por qué”, en este modelo, se refiere a, y describe, como la presente relación, el patrón interaccional que predomina, favorece y estimula al individuo a comportarse en la forma en que lo hace).

(Ambos modelos bioenergéticos y cibernéticos, coexisten, predominando uno en un nivel (fisiológico), y el otro en otro nivel (interpersonal)).

- e. Todo mensaje comunicacional tiene un efecto sobre los demás, independientemente de la intención, de si es o no voluntario.

5. Metacomunicación:

Comunicación sobre la comunicación.

6. El concepto popular de comunicación difiere del concepto de comunicación tal como aquí se utiliza. De hecho el concepto popular se refiere a solo un aspecto del proceso comunicacional.

PARTE II: ELEMENTOS Y UNIDADES COMUNICACIONALES:

1. En el proceso comunicacional intervienen los siguientes elementos:
 - a. Fuente o transmisor: puede ser una persona, un grupo, una institución. Su funcionamiento puede ser afectado por diferentes factores (habilidades, actitudes, conocimientos, estado de ánimo, sistema social, el contexto en el cual se participa).
 - b. Mensaje: puede ser afectado por diferentes factores, en especial el código utilizado y la claridad del contenido.
 - c. Medios: Básicamente se utilizan los cinco sentidos. La comunicación es más efectiva cuándo se utilizan más canales.
 - d. Receptor: los mismos factores que operan en el transmisor operan en el receptor.

2. Se pueden considerar diferentes tipos de unidades, según sea el aspecto de interés:

UNIDADES	ASPECTOS DE INTERÉS
a. El mensaje (Unidad más simple)	La información que un individuo transmite a otro
b. La transmisión (Proceso recíproco de acción)	El intercambio de mensajes contiguos (Estímulo y respuesta)
c. La interacción	La secuencia de varias transacciones
d. El patrón de interacción (configuración de la relación)	La estructura u organización de una secuencia de interacciones (que ocurra cierta secuencia de interacciones y no otra) Tiende a ser recurrente o repetitivo.

PARTE III: RETROALIMENTACIÓN Y AUTOREGULACIÓN:

1. Retroalimentación:

- a. La retroalimentación es un proceso de control o de regulación (adaptación) del sistema, utilizando para esto parte de la misma información que se intercambia.
- b. Existe dos tipos: Negativa y Positiva.
- c. Retroalimentación negativa:
 - i. Busca mantener la estabilidad o equilibrio del sistema (homeostasis dinámica o estado estable).
 - ii. Reduce a un mínimo cualquier oscilación o cambio que amenace la estabilidad de la relación.
 - iii. Tiende a corresponder a las llamadas relaciones complementarias, que aseguran la estabilidad de la relación.
 - iv. Se le llama negativa porque la información es utilizada para disminuir o reducir cualquier intercambio que amenace la estabilidad de la relación y que provoque cambios en la misma.
- d. Retroalimentación positiva:
 - i. Tiende a romper el equilibrio o la estabilidad del sistema.

- ii. Busca provocar cambio, o aumentarlo, incrementando el grado de oscilación o de desviación, introduciendo ambigüedad, confusión y mayor complejidad en la relación.
- iii. Tiende a corresponder a las llamadas relaciones simétricas (particularmente las escaladas simétricas), que amenazan la estabilidad de la relación.
- iv. Se le llama positiva porque la información es utilizada para aumentar o incrementar cualquier intercambio que provoque cambio y rompa el equilibrio de la relación.

2. Autorregulación:

- a. Los procesos de retroalimentación permiten que el sistema se autorregule.
- b. En la situación interpersonal, la autorregulación requiere que percibamos como fueron percibidos nuestros mensajes.
- c. La autorregulación es negativa si, en función de cómo percibimos que fueron percibidos nuestros mensajes, modificamos nuestro comportamiento para mantener la estabilidad de la relación.
- d. La autorregulación es positiva si, en función de cómo percibimos que fueron percibidos nuestros mensajes, modificamos nuestro comportamiento para romper el equilibrio de la relación y provocar cambios en la misma.
- e. En ambos casos, parte de la energía (información) es utilizada en la comunicación y parte en la percepción del efecto de esa comunicación.
- f. En el caso de la comunicación intra-personal, el proceso de autorregulación es, si no es imposible, muy difícil.

PARTE IV: LA IMPOSIBILIDAD DE NO COMUNICARSE

“No es posible no comunicarse” (Watzlawick)

- 1. Se debe recordar que todo comportamiento tiene valor comunicacional.
- 2. No existe nada que sea lo contrario del comportamiento. Es decir no hay nada que sea no conducta.
 - a. Es imposible no comportarse (o no emitir conductas)
 - b. En toda situación interaccional, el comportamiento tiene un valor de mensaje comunicacional, o sea, es comunicación.
 - c. No importa lo que uno haga, uno no puede evitar comportarse de alguna forma. Por lo tanto uno no puede dejar de comunicarse.
- 3. De acuerdo a lo anterior, la actividad o la inactividad, las palabras o el silencio, tienen siempre valor de mensaje.

- a. Las palabras o el silencio, la postura y orientación corporal, la totalidad del comportamiento afecta a los demás, quienes a su vez responden de alguna manera y por lo tanto también comunican.
 - b. La mera ausencia de palabras o de atención también es una comunicación.
 - c. No importa cuál es la intención (consciente o inconsciente) el comportamiento afecta a los otros y es en este sentido una comunicación.
4. La imposibilidad de no comunicarse tiene implicaciones interpersonales importantes:
- a. Algunas personas tratan de no comunicarse. Pero toda vez que todo el comportamiento es comunicación (sean actos sin sentido, el silencio, el retraimiento, la inmovilidad que es un silencio postural, etc.) al tratar de comunicarse es una comunicación.
 - b. En esta situación el individuo (el esquizofrénico, por ejemplo) se enfrenta a la tarea imposible de negar que se está comunicando y simultáneamente de negar que su negación es una comunicación.
5. La imposibilidad de no comunicarse se hace evidente en todo tipo de comportamiento, incluyendo el comportamiento psicopatológico (neurótico, psicótico, psicoanalítico, etc.). De hecho en el contexto interpersonal. El comportamiento sintomático no solo señala el desorden específico, sino que además es una comunicación importante.
6. Tipo de respuesta (según el contenido):

Ante la imposibilidad de no poder comunicarse, el individuo tiene varias alternativas de respuesta:

- a. Aceptación: el individuo acepta la comunicación del otro y responde de manera congruente.
- b. Rechazo: el individuo rechaza o expresa su desacuerdo con la comunicación del otro, incluso al punto de decir explícitamente “no quiero” (“no deseo”, “no me interesa”, etc.) hablar con usted.
- c. Descalificación: en situaciones en que el individuo no quiere (no desea, no puede, etc.) estar de acuerdo o aceptar la comunicación y a la vez no quiere hacer evidente su rechazo (su desacuerdo, su no aceptación de la comunicación), la descalificación del mensaje es una alternativa de respuesta.
 - 1. La descalificación permite invalidar la propia comunicación, la del otro, la de ambos.
 - 2. Las descalificaciones incluyen: auto contradicciones, respuestas incongruentes, cambios de temas, tangencialidad, oraciones incompletas, malentendidos, estilo oscuro o manierismos idiomáticos, interpretaciones

literales de la metáfora, interpretación metafórica de lo literal, silencios, cambios de pesado a presente o viceversa, sentido de humor, etc.

3. Debe observarse que la descalificación, en términos generales es socialmente más aceptable que el rechazo. El rechazo se considera grosero, a pesar de ser más sano interpersonalmente.
- d. Síntoma:
1. Todo comportamiento, al igual que cualquier comportamiento, tiene valor comunicacional.
 2. En cierta medida puede ser considerado como una descalificación, pero es aún más efectivo en su propósito.
 - a. Por una parte el síntoma es autónomo, es decir está fuera de control voluntario y no se puede hacer responsable el paciente por su conducta sintomática.
 - b. Es un comportamiento que no se puede evitar o hacer, o no hacer, y que afecta de manera importante el comportamiento de otros. En este sentido tiene una función meta-complementaria.
 3. El síntoma permite al individuo expresar de manera dramática su problema, sin tener que asumir responsabilidad por su mensaje comunicacional.

PARTE V: LOS NIVELES DE CONTENIDO Y DE RELACIÓN DE LA COMUNICACIÓN:

Axioma: Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional, de forma tal que el segundo califica al primero y es, por ende, una Metacomunicación.

1. Toda comunicación implica un compromiso y a la vez define la relación. O sea que una comunicación no solo transmite información sino que, al mismo tiempo, impone conductas en el otro.
 - a. El aspecto que transmite información es el contenido del mensaje (aspecto referencial).
 - b. El aspecto analógico (no verbal, conativo) es el aspecto relacional. Este aspecto comunica:
 1. Como debe entenderse el mensaje.
 2. Como el que lo envía percibe su relación con el que lo recibe.
 3. Este aspecto relacional es de un tipo lógico superior al del contenido, puesto que es una comunicación acerca de la comunicación. De aquí que se le designe como un aspecto METACOMUNICACIONAL.

- c. La definición de la relación es rara vez deliberada. En las relaciones enfermas la lucha es acerca de la naturaleza de la relación, mientras que el nivel de contenido pasa a segundo plano. Lo contrario ocurre en las relaciones sanas.
2. Los niveles de contenido y de relación no siempre son congruentes. Esto puede dar lugar a desacuerdos en relación a uno u otro de los aspectos o en relación a ambos. Se pueden encontrar las siguientes variaciones posibles:
 - a. Los participantes están de acuerdo tanto en lo que se refiere al contenido de la comunicación, como a la definición de la relación.
 - b. En el peor de los casos, los participantes están en desacuerdo con respecto al contenido y a la relación.
 - c. Entre estos dos extremos existen formas mixtas, acuerdo en relación a un aspecto y desacuerdo en relación al otro (pseudo-desacuerdos).
 1. En desacuerdo a nivel de contenido, pero de acuerdo a nivel de relación.
 2. De acuerdo a nivel de contenido, pero no a nivel de relación.
 3. Confusión entre los aspectos, el de contenido y el de relación.
 4. La persona se ve obligada a dudar de sus propias percepciones en el nivel del contenido, para no poner en peligro su relación con otra persona (esta situación tiene especial importancia clínica).
 - d. Frente a un desacuerdo, los dos individuos deben definir su relación como complementarias o simétricas.
 3. En el nivel relacional las personas no comunican nada acerca de los hechos externos a su relación. Lo que comunican es su definición de la relación y por ende de sí mismos. Existen tres respuestas posibles por parte de O a la autodefinición de P:
 - a. Confirmación: O puede aceptar o confirmar la definición de que P da de sí mismo.
 - b. Rechazo: O rechaza la definición que P da de sí mismo. A). Por penoso que resulta el rechazo, no niega necesariamente la imagen que P tiene de sí mismo. B). el rechazo incluso podría ser constructivo.
 - c. Desconfirmación: O niega la realidad de P como fuente de tal definición (no tiene que ver con falsedad o verdad). 1.) el rechazo equivale a "usted está equivocado". 2.) La Desconfirmación equivale a "usted no existe", en el sentido "es así como yo te veo: no existes".

4. Permeabilidad:

La permeabilidad es una condición necesaria para percibir los mensajes en las relaciones interpersonales, sean los propios o los del otro.

- a. La Desconfirmación del Self es principalmente el resultado de fallas en la percepción interpersonal.

b. Existen dos formas:

B1. Receptor: la persona que recibe el mensaje, inadvertidamente lo ignora y asume que el mensaje no existió o bien, lo malinterpreta y asume que lo percibió correctamente.

B2. Transmisor: no percibe como fue percibido su mensaje y asume que fue percibido correctamente.

PARTE VI: LA PUNTUACIÓN DE LA SECUENCIA DE LOS HECHOS:

Axioma: “la naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes”

1. El fenómeno de puntuación se refiere a la forma en que se organiza o conceptualiza el intercambio entre dos o más personas:
 - a. Esta organización permite señalar quién comienza el intercambio, quién tiene iniciativa, predominio, dependencia, etc. Se establecen así patrones de intercambio (sobre los que pueden o no estar de acuerdo) pero que afectan definitivamente el intercambio de refuerzos entre los participantes.
 - b. El problema surge del hecho de que los participantes en la interacción no verbalizan (no hacen explícita) su forma de organizar la relación. Es decir no hay Metacomunicación acerca de su manera de organizar la interacción, es decir, acerca de su respectiva puntuación.
 - c. Los participantes tienen la pretensión de que la interacción tiene un comienzo (en el sentido de causa y efecto lineal) y no advierte que la interacción es circular (la reacción de uno es estímulo para el otro y su respuesta es estímulo para el primero y así sucesivamente).
2. El fenómeno de puntuación es el responsable del hecho de que el mensaje enviado no sea necesariamente el mensaje recibido:
 - a. Esto es que lo que una persona dice no es necesariamente lo que la otra escucha.
 - (1) Debe recordarse que el significado depende enteramente del contexto.
 - (2) De igual manera debe recordarse que en última instancia, el contexto es un asunto de puntuación.
 - b. Usualmente una persona se relaciona con otra bajo el supuesto tácito de que el otro comparte su punto de vista de la realidad y de que lógicamente hay una sola realidad, esto es “el mundo tal y como él lo ve”.
 - (1) Se supone además que el otro cuenta con la misma información que uno tiene y más aún, que el otro debe llegar a idénticas conclusiones con base en esa información.

- (2) Si el otro atribuye diferentes significados a sus mutuos mensajes, percibimos de manera diferente el contexto, el primero puede concluir que el otro es una persona de mala voluntad o es irracional (enfermo).
 - (3) Estos supuestos generalmente inadvertidos, llevan entonces a discrepancias de puntuación, provocando conflictos interpersonales e interaccionales.
- c. Fundamental en este fenómeno de patología interaccional es el hecho de que los individuos no atienden a las secuencias de interacciones, de forma tal que no perciben como su comportamiento es a la vez un estímulo y un refuerzo al comportamiento de ese otro.
 - d. Relacionada con este fenómeno de puntuación es la llamada “profecía autocumplidora”. El individuo se comporta de forma tal que provoca en los demás una reacción, frente a la que su comportamiento sería una reacción apropiada.

PARTE VII: COMUNICACIÓN DIGITAL Y ANALÓGICA:

“Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente. El lenguaje digital cuenta con una sintaxis lógica sumamente compleja y poderosa, pero carece de una semántica adecuada en el campo de la relación, mientras que el lenguaje analógico posee la semántica, pero no una sintaxis adecuada para la definición inequívoca de la naturaleza de las relaciones.

1. La comunicación humana (que como se dijo es parte de un proceso semiótico) permite referirse a los objetos (en su sentido más amplio), ya sea en términos de semejanzas o bien mediante un nombre.
 - a. Estos dos tipos de comunicación equivalen a los conceptos de analógico y de digital, tomados de la computación.
 - (1) Computación analógica: establece comparaciones entre cantidades continuas (por ejemplo regla de cálculo, reloj analógico, pedal de aceleración, etc.)
 - (2) Computación digital: utiliza elementos discretos y discontinuos (por ejemplo número o dígito, ábaco, instrumentos con características de encendido/apagado, si/no, esto/aquello, reloj digital, etc.)
 - b. El lenguaje digital es especialmente importante en lo que se refiere a compartir información acerca de los hechos o de los objetos.
 1. Se refiere al aspecto de contenido.
 2. Tiene mayor nivel de complejidad, versatilidad y abstracción ya que está estructurado u organizado de acuerdo con las leyes de la sintaxis (reglas gramaticales).
 3. El poseer una sintaxis le permite expresar funciones lógicas, tales como “negación”, “esto y/o aquello”.

4. Permite expresar pasado, presente y futuro.
 5. Tiene mayor precisión (sintaxis) pero es comparativamente, pobre en significados connotativos.
- c. El lenguaje analógico tiene que ver con el aspecto relacional de la comunicación.
- (1) Se refiere al aspecto de relación (no agrega información sobre hechos externos).
 - (2) Carece de sintaxis.
 - (3) No posee funciones lógicas de verdad, carece de negación (se puede rehusar o rechazar, pero no se puede decir “no”); no permite señalar “esto y/o aquello”, aunque permite señalar “más o menos”.
 - (4) Solo se refiere al presente, el aquí y ahora.
 - (5) Es rico en significados connotativos pero carece de precisión.
- d. Estos dos niveles o modos de comunicación, digital y analógico, se dan simultáneamente y se complementan entre si en cada mensaje. La diferencia se basa en:
- (1) La forma en que se transmite la información (hay casos en que la forma es analógica y la función es digital, por ejemplo un apagador de luz tiene forma analógica y función digital, un gesto al que se le asigna significado, saludar, tiene forma analógica y función digital.
 - (2) La función: transmitir información sobre hechos externos o sobre la relación.
- e. En resumen: aspectos analógico y digital

El aspecto analógico	El aspecto digital
1. Es la relación	1. sirve de medio para la relación
2. Expresa y señala el afecto	2. expresa el contenido
3. Es un mensaje sobre el mensaje (es una Metacomunicación) y sirve de contexto al mensaje.	3. informa sobre hechos y conceptos (mensaje), es el texto
4. Es una representación o escenificación del contenido del mensaje: lo dice todo simultáneamente.	4. necesita tiempo para transmitir el mensaje: las palabras se dicen en sucesión ordenadas gramaticalmente.

2. Errores de “traducción” entre material analógico y digital:

- a. La traducción de los mensajes analógicos al lenguaje digital se dificulta por parecer en lenguaje analógico de sintaxis y de funciones lógicas.
 - (1) Los mensajes analógicos son ambiguos y permiten interpretaciones digitales diferentes e incompatibles entre sí.

- (2) Aun cuando la traducción parezca adecuada, la comunicación digital del aspecto relacional puede seguir resultando poco convincente.
- b. Otra dificultad básica en la traducción de un modo de comunicación al otro es el supuesto erróneo de que un mensaje analógico es por naturaleza afirmativo o denotativo, tal como lo son los mensajes digitales.
 - (1) El mensaje analógico invoca significados a nivel relacional.
 - (2) Mediante su conducta (no verbal) un individuo puede proponer o sugerir amor, odio, pelea, etc. pero es el otro que le atribuye futuros valores de verdad positivos o negativos a esta propuesta.
 - (3) De aquí entonces, que la verdad o falsedad de un mensaje relacional depende de la reacción del otro.
- c. La ausencia de funciones lógicas de verdad en el lenguaje analógico introduce otra fuente de error:
 - (1) No existe equivalente al “no” digital. La única forma de transmitir negación consiste en demostrar o proponer la acción que se quiere negar y luego no llevarlo a cabo.
 - (2) No existe equivalente a la función lógica de alternación: y/o, “uno u otro o ambos”. Todo lo que permite es señalar “más o menos”.
- d. En esta traducción que da lugar a muchos conflictos relacionales, cuando se traduce:
 - (1) De lo analógico a lo digital, se gana precisión en el mensaje, pero se pierde la riqueza de significados connotativos.
 - (2) De lo digital al analógico, se pierde precisión pero se gana en riqueza de significados connotativos.

PARTE VIII: INTERACCIÓN SIMÉTRICA Y COMPLEMENTARIA:

Axioma: “todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según que estén basados en la igualdad o en la diferencia”.

1. Existen dos tipos o patrones de interacción, la relación simétrica y la relación complementaria. Se pueden describir estos como relaciones que se basan en la igualdad o en la diferencia.
 - a. La relación simétrica hace énfasis en establecer y mantener una relación de igualdad.
 - (1) En el contexto de la relación simétrica, el término igualdad se refiere al hecho de que los participantes intercambian el mismo (o igual) comportamiento. Se exige igualdad mediante el mensaje comunicacional de su comportamiento.

(2) Independientemente de lo que se trate, lo importante es que haya igualdad, si uno se relaciona así, el otro hace de igual manera: si uno ofrece dar (o desea recibir, o desea mantener una posición de autoridad o se declara débil y vulnerable, etc) el otro de igual manera ofrece dar (o desea recibir, o desea mantener una posición de autoridad, o se declara débil, etc.) Así:

- I. Si uno da información referencial, el otro también da información referencial.
- II. Si uno da instrucciones, el otro también da instrucciones.
- III. Si uno acepta, el otro también acepta.
- IV. Etc.

(3) El aspecto positivo de la relación simétrica es que exista respeto mutuo, confianza y espontaneidad. Cada participante se siente libre de ser él mismo y sabe que será aceptado y respetado por el otro en su individualidad.

b. La relación complementaria hace énfasis en la aceptación y disfrute de la diferencia.

1. en la relación complementaria los participantes configuran una Gestalt, por ejemplo el día y la noche, en la que el comportamiento de uno complementa al del otro.

2. Independientemente de lo que se trate, lo importante es que el comportamiento se complementa. En la relación complementaria, el comportamiento de uno presupone el del otro y le da sentido y propósito al mismo, por ejemplo: relación madre-hijo, doctor-paciente, maestro-alumno, etc. Así:

a. si uno da instrucciones, el otro las recibe y acepta.

b. si uno pregunta el otro responde.

c. si uno afirma, el otro acepta.

d. etc.

3. el aspecto positivo de la relación complementaria es que permite dar sentido y propósito a comportamientos que integran la relación, de forma que los participantes se saben aceptados y respetados en la posición de diferencia que cada quién ocupa, confirmándose en forma recíproca.

4. En la relación complementaria existen dos posiciones: primaria o superior (el que define la naturaleza de la relación) y secundaria o inferior (el que acepta la definición de la relación). Obsérvese que estos términos designan la posición en la relación y no tienen connotación moral de "bueno o malo", "fuerte o débil". Ninguno impone la relación complementaria y los participantes se comportan de manera que presuponen la conducta del otro.

c. se asume que una relación sana y estable incluye patrones de relaciones simétricas y complementarias, que se encargan en diferentes momentos, situaciones y áreas de competencia de los participantes.

2. Existe un tercer tipo o patrón de relación, la relación meta-complementaria, en lo que un individuo lo permite o bien obliga a otro a estar en control de la situación. De igual manera, la relación “pseudosimétrica”, en la que uno permite u obliga al otro a relacionarse simétricamente.
3. Patologías potenciales:
 - a. Las relaciones simétricas y complementarias no son en sí mismas “buenas” o “malas”, “normales” o “anormales”, etc. ambas deben estar presentes en alternancia mutua o en distintas áreas de competencia.
 - b. Escalada simétrica:
 1. En la relación simétrica existe siempre el peligro de la competencia.
 2. Cuando la relación pierde su estabilidad, la relación se vuelve competitiva, dando lugar a una escalada, donde cada participante trata de ser “más igual” que el otro. La escalada puede llevar a peleas entre individuos o guerras entre naciones.
 3. Las escaladas equivalen a rechazos del Self del otro.
 - c. Complementariedad rígida:
 - (1) En las relaciones complementarias existe siempre el peligro de desconfirmar el Self del otro. Esta patología es más importante que las peleas más o menos abiertas de las escaladas simétricas.
 - (2) En la complementariedad rígida uno de los participantes le exige al otro que lo confirme en la definición que da de si mismo y que no concuerda con la forma en que el otro lo percibe. Esto provoca sentimientos progresivos de frustración, odio, desesperanza y violencia, en cuanto al menos uno de los participantes. La posición superior-inferior se mantiene sin permitir alternancia entre los participantes.
 - (3) La complementariedad rígida equivale a una desconfirmación del Self del otro.

PARTE IX: LA FAMILIA COMO SISTEMA:

1. Se puede considerar el grupo familiar como un sistema interaccional.
 - a. Toda interacción humana se organiza como un sistema (sistema de los sistemas generales).
 - b. La naturaleza del sistema interaccional es definido por los patrones interaccionales repetitivos o recurrentes que señalan la estructura de los procesos comunicacionales.
 - c. Es importante que los patrones interaccionales sean repetitivos o recurrentes debido a que la información es transmitida mediante la presencia de ciertos hechos y la no presencia de otros.

2. Algunas propiedades fundamentales de los sistemas:

Definición: " Un sistema es un conjunto de objetos así como de relaciones entre los objetos y entre sus atributos".

Los sistemas pueden ser Abiertos, si intercambian información y energía con un ambiente. Cerrados si no interactúan con su ambiente. Todo organismo vivo es un sistema abierto. Los sistemas cerrados solo existen hipotéticamente.

a. Totalidad e interdependencia:

- (1) Todo sistema tiene un carácter de totalidad y debe ser considerado en su configuración total.
- (2) Es distinto a la simple suma de sus partes.
- (3) Los elementos del sistema se encuentran interrelacionados, es decir, son interdependientes. Un cambio en uno de ellos, provoca cambios en todos los demás y en el sistema total. Los elementos deben ser considerados en el contexto de su interrelación y no aisladamente.

1. RETROALIMENTACIÓN:

- (1) Tal como se mencionó, la retroalimentación es un proceso de control o de regulación (adaptación) del sistema.
- (2) Permite mantener el estado estable del sistema (retroalimentación negativa) o provoca cambios en el sistema (retroalimentación positiva).
- (3) Las relaciones de causa y efecto son circulares y complejas.

2. EQUIFINALIDAD:

- (1) La estabilidad de los sistemas abiertos se caracterizan por el principio de equifinalidad, esto es, que el sistema puede alcanzar un estado independiente de las condiciones iniciales y determinado por los parámetros del sistema.
- (2) La equifinalidad del sistema permite que él mismo se autoperpetúe (en el sentido de proteger la identidad o configuración total del sistema).
- (3) Todo sistema acepta, en principio, un cierto grado de variabilidad, de acuerdo con el margen de tolerancia del mismo según la situación.
 - a. Los nuevos elementos (información, experiencias) son admitidos o incorporados al sistema de manera que no alteren o cambien la estructura del mismo. En este caso el sistema mediante transformaciones isomórficas, admite nueva información sin que altere su configuración total (retroalimentación negativa).

- b. Si las nuevas experiencias (elementos, información), sobrepasan el nivel de tolerancia, el sistema se destruye o se transforma y cambia su estructura (retroalimentación positiva). Cuando logra transformarse, el sistema se ha movido a un nivel de mayor complejidad y a un nuevo nivel de equifinalidad. Toda nueva información, ahora, será considerada a este nuevo nivel de equifinalidad.

3. MEDIO AMBIENTE Y SUBSISTEMA:

- A. Todo sistema tiene su propio medio ambiente con el cuál interactúa, afectándose mutuamente.
- B. El sistema incluye sub-sistemas, los que a su vez tienen su propio ambiente.

4. REGLAS DE RELACIÓN:

Las reglas de relación entre los diferentes elementos del sistema están dados por los patrones redundantes de interacción, que establecen la configuración de transacciones.

5. LA FAMILIA COMO SISTEMA:

- a. La familia es un sistema socio-cultural abierto, en transformación. Su estructura es “el conjunto invisible de demandas funcionales que organizan las formas en que los miembros de la familia interactúan. Una familia es un sistema que funciona a través de patrones transaccionales”.
- b. Los patrones de relación repetitivos y redundantes establecen las reglas de la relación: “como, cuando y con quién relacionarse”.
- c. La familia lleva a cabo sus funciones mediante una diferenciación en subsistemas, que pueden definirse por generación, sexo, intereses o funciones (roles).
 - (1) Una misma persona puede pertenecer a diferentes subsistemas, donde realiza diferentes roles y mantiene diferentes niveles de autoridad.
 - (2) Típicamente la estructura de la familia está constituida por tres subsistemas: el de la pareja, el de los padres e hijos, el de los hermanos.
- d. Los bordes que determinan los límites de cada subsistema están dados por las reglas de relación, patrones de interacción recurrentes, que establece quién participe con quién y cómo debe hacerlo. Los bordes protegen la diferenciación del subsistema.
- e. Todas las familias se ubican en un continuum de funcionamiento de los bordes:
 - (1) Bordes difusos: no permiten o hacen difícil la diferenciación entre sistemas.
 - (2) Bordes rígidos: no permiten o hacen muy difícil el intercambio de información (experiencias) entre subsistemas.

- (3) Bordes claros y flexibles: los que están entre los dos extremos. Permiten interacción, intercambio de información, sin perder la identidad e independencia de los subsistemas.
- f. Familias “sobre-involucradas” y “distanciadas”:
- (1) familias sobre-involucradas: se ubican en el extremo de bordes difusos. Los miembros sacrifican autonomía e independencia para proteger sentimientos de lealtad y pertenencia al sistema familiar.
- (2) Familias distanciadas: se ubican en el extremo de bordes rígidos. Los miembros defienden su autonomía e independencia a costa de sus sentimientos de lealtad y pertenencia al sistema familiar.
6. FAMILIAS NO FUNCIONALES:
- A. La familia es considerada no funcional y toma la etiqueta de patología, cuando en situaciones de tensión, sea externa o interna, aumenta la rigidez de sus patrones transaccionales y de sus bordes y evita o se resiste a explorar alternativas. La tensión puede ser provocada por:
- a. El interjuego de un miembro de la familia o de todo el grupo familiar, con presiones o situaciones extra familiares.
- b. El proceso de transición en las diferentes etapas de desarrollo y crecimiento de la familia (la familia funcional sufre transformaciones con el tiempo, adaptándose y reestructurándose para continuar funcionando).
- c. La presencia de problemas idiosincráticos de la familia (por ejemplo la presencia de un niño con retardo mental)
- B. La familia y los sistemas abiertos y cerrados: si bien todos los organismos vivos son sistemas abiertos, a veces se hace difícil distinguir entre ambos, por lo que se dice que:
- (1) Familias de sistema abierto: existe una regla de relación que establece que los miembros de la familia puedan comentar sobre cómo se están relacionando (o sea es permitida la Metacomunicación).
- (2) Familias de sistema cerrado: las reglas de relación prohíben a los miembros de la familia comentar sobre cómo se están relacionando. En este caso los procesos de retroalimentación y autorregulación están interferidos (particularmente la retroalimentación positiva). No hay Metacomunicación.

TEMA X: PARADOJAS Y DOBLE VÍNCULO

A. PARADOJAS

1. Paradojas: Definición: “puede definirse como una contradicción que resulta de una deducción correcta a partir de premisas congruentes”.
 - a. Tipos de paradojas:
 - Lógico-matemáticos (antinomias)
 - Definiciones paradójicas (antinomias semánticas)
 - Pragmáticas (Instrucciones y predicciones paradójicas).
 - b. Desde el punto de vista comunicacional, tal como aquí se definen, interesan muy especialmente las pragmáticas.
2. Paradojas y comportamiento “espontáneo”:
 - a. La paradoja pragmática ocurre con mayor frecuencia en situaciones interpersonales en las que un individuo le exige a otro (le da órdenes o instrucciones) una conducta específica, que por su misma naturaleza solo pueda darse espontáneamente.
 - (1) El prototipo de este mensaje es: “Sea espontáneo”.
 - (2) Algunas variaciones de este tipo de instrucción paradójica son:
 - “Debes amarme”.
 - “Quiero que me domines” (pedido de una mujer a su esposo pasivo)
 - “debería gustarte jugar con los chicos, como a los otros padres”.
 - “no seas tan obediente” (los padres a un hijo al que consideran demasiado dependiente).
 - “sabes que eres libre de irte, querido, no te preocupes si comienzo a llorar”
 - b. En términos de simetría y complementariedad estas instrucciones son paradójicas porque exigen simetría dentro del marco de una relación definida como complementariedad. La espontaneidad se da en la libertad y no ocurre cuando hay restricción.
3. Paradoja y niveles de lenguaje:
 - a. El término paradójico en un contexto interpersonal, describe esa situación en la que se da una instrucción (una orden) que es a la vez calificada por una segunda instrucción conflictiva con la primera, sea simultáneamente o en otro momento.
 - (1) La paradoja se hace evidente por ejemplo cuando una persona le da instrucciones a otra en el sentido de que no siga esas instrucciones (no obedezca mis órdenes).
 - (2) En este tipo de paradoja no existe contradicción, lo que existe es un conflicto entre dos mensajes que se califican mutuamente y que pertenecen a diferentes niveles de abstracción, es decir, a diferentes niveles de lenguaje.

- b. La respuesta del que recibe el mensaje o comunicación paradójica puede ser diferente según el contexto en que este mensaje ocurra:
 - (1) La otra persona puede terminar el intercambio y abandonar la situación.
 - (2) La otra persona puede comentar (metacomunicarse) sobre lo imposible o absurdo de la situación.
 - (3) La otra persona puede responder con una comunicación igualmente paradójica: esto es responde de manera que niega que está respondiendo a esa persona. Este tipo de respuesta (comunicación paradójica) es típica del comportamiento sintomático.

B. DOBLE VÍNCULO

El doble vínculo se refiere a una situación comunicacional sumamente patológica. Generalmente ocurre en situaciones en que ya existe un vínculo simple.

1. Vínculo simple: el vínculo simple se refiere a esos casos en que la persona se encuentra fuertemente ligada e involucrada a una situación en la que no tiene movilidad ni vertical ni horizontal.
 - a. Movilidad vertical: no puede aspirar a mayor jerarquía, a mayores refuerzos, a mayores reconocimientos, etc.
 - b. Movilidad horizontal: no se permite movilizarse lateralmente, salirse de la situación en la que se siente fuertemente ligado o involucrado.
 - c. En este caso la falta de movilidad favorece el desarrollo de dependencia, lo que limita más su movilidad y esto a su vez estimula aún más dependencia y así sucesivamente.
 - d. Este tipo de situación de vínculo simple favorece o estimula comportamiento neurótico y/o sociopático.
2. Doble vínculo:
 - A. dos o más personas participan en una relación intensa que posee gran valor para la supervivencia física y/o psicológica de una, varias o todas ellas.
 - (1) Estas relaciones no se limitan a la vida familiar, si bien se observan con frecuencia en las relaciones padres-hijos.
 - (2) También se observan en situaciones de dependencia material, cautiverio, amistad, amor, lealtad hacia un credo, causa o ideología, etc.
 - B. En este contexto se da un mensaje que está estructurado de modo que:
 - (1) El mensaje afirma algo, a la vez que afirma algo de su propia afirmación y ambas afirmaciones son mutuamente excluyentes (mensaje paradójico).
 - (2) Si el mensaje es una instrucción (una orden) es necesario obedecerlo para desobedecerlo (por ejemplo: no haga lo que le digo), si es una definición del Self o

del otro, la persona así definida en esa clase de persona solo si no lo es y no lo es si lo es (por ejemplo: usted debe ser un loco).

- (3) Se impide que el receptor del mensaje se evada del marco establecido por el mensaje, sea metacomunicándose (comentando) sobre él o retrayéndose.
 - a. En estas condiciones la respuesta es igualmente paradójica.
 - b. Está prohibido, no acepta, explícita o implícitamente señalar la contradicción.
 - c. La persona es definida como “mala” o “enferma” si señala la discrepancia entre lo que ve y lo que debería ver.

C. En resumen, el doble vínculo tiene tres niveles, todos necesarios:

- (1) Los mensajes son instrucciones (o definiciones) paradójicas, para obedecerlos hay que desobedecerlos y viceversa.
- (2) La naturaleza paradójica del mensaje no es explícita; un aspecto del mensaje es verbal, mientras que el otro puede ser no verbal (analógico) y la discrepancia es encubierta por racionalizaciones.
- (3) La persona que recibe el mensaje no puede salirse de la situación (no tiene movilidad ni vertical ni horizontal).

D. Cuando el doble vínculo es repetitivo, se convierte en una expectativa habitual y autónoma con respecto a la naturaleza de las relaciones y el mundo en general.

E. La conducta impuesta por el doble vínculo es , a su vez, un doble vínculo y lleva a un patrón de comunicación auto perpetuador.

F. Las situaciones de doble vínculo favorecen o estimulan comportamiento psicótico y/o actos de violencia.

DOBLES VÍNCULOS TERAPEÚTICOS:

La prescripción del síntoma es definido como un doble vínculo terapéutico.