

Contratando se entiende la gente

El contrato en el Análisis Transaccional (AT)

Mariano Bucero
Psicólogo
Madrid, julio de 2006

Prólogo

Eric Berne (1974,1973) en su último libro *¿Qué dice usted después de decir hola?*, en el prefacio, después de decir el objeto del libro y agradecer las contribuciones al Análisis Transaccional (que en esta traducción aparece como conciliatorio), expone una orientación semántica en la que dice: "...Es significa que tengo una convicción razonablemente firme sobre algo, basada en mi experiencia clínica y en la de otros. *Parece ser* significa que estoy esperando más pruebas antes de comprometerme en firme...". Adopto esta misma orientación semántica y aclaro que, para facilitar la ubicación cronológica, las citas bibliográficas a veces tienen dos fechas: la primera es el año de la edición utilizada; la segunda, en cursiva, es el año de publicación del original.

Referente al contrato, al parecer, según Román et al. (1983), es en el libro *Juegos que juegan los alcohólicos* dónde en 1971 Steiner menciona las cuatro características del contrato terapéutico que han sido mayoritariamente adoptadas por los transaccionalistas como condiciones básicas del contrato.

No he tenido acceso a dicha obra, pero sí a su obra posterior *Los guiones que vivimos* (Steiner, 2000,1974) en cuya pág.323 comenta que los contratos terapéuticos deben ser respetados de la misma forma en que los tribunales respetan los legales, puesto que los aspectos legales de estos últimos son totalmente aplicables a los contratos terapéuticos. En una nota a pie de página da las gracias a William Cassidy, quien fue el primero en indicarle la similitud que debería existir entre los contratos legales y los terapéuticos. En ese mismo capítulo enuncia las cuatro condiciones de: consentimiento mutuo, consideración, capacidad y objeto legal. Estas son las habitualmente adoptadas como condiciones básicas, aunque con diversas traducciones tales como acuerdo mutuo o común acuerdo, retribución, competencia mutua, licitud o aspectos legales.

Éste ejemplo de utilización en el Análisis Transaccional (en los sucesivo AT) de conceptos originados en otro marco de referencia tal como es en este caso el legal, ha apoyado mi consideración de que el concepto de contrato del AT puede enriquecerse dirigiendo la búsqueda de información a otras disciplinas tales como el Derecho o la Lengua, y a otros modelos de la Psicología que se ocupen de los procesos psíquicos y los tratamientos.

El presente trabajo es una exposición de aspectos referentes al concepto de contrato en el AT, concepto que he ubicado en un marco de referencia más general sobre el contrato en sentido amplio. Esta exposición es sobre todo una recopilación de lo que varios autores mencionan, la mayoría de las veces enunciando lo que dicen y en otras, más creativas, haciendo una síntesis de lo dicho. Incluso, de vez en cuando, haciendo una propuesta propia que me parecía original y que, como ha sucedido en alguna ocasión, puede que posteriormente comprobase que la había formulado algún autor consultado. La poligénesis existe y se encuentra entre nosotros.

La versión actual es una reformulación de la utilizada como base para la exposición sobre El Contrato, efectuada en el Curso de Técnicas de Intervención con Análisis Transaccional, celebrado a mediados de julio de 2006 en Cercedilla, en el que tuve la suerte de ser compañero de Mónica, Estrella, Engelbert, Paco y Javier, siendo el organizador y facilitador Francisco Massó, maestro de AT, paciente fajador de mis puntualizaciones y compañero de calzada romana.

Índice

Prólogo	1
Parte I Marco general del contrato.....	4
1. Conceptos generales.....	5
1.1. Concepto de “contrato”	5
1.2. Concepto de “parte”	6
2. El contrato.....	7
2.1. Características	7
2.1.1. Pluralidad.....	7
2.1.2. Capacidad	7
2.1.3. Actuación.....	7
2.1.4. Intercambio.....	8
2.1.5. Condicionamiento.....	8
2.1.6. Obligatoriedad	8
2.1.7. Legitimidad	8
2.1.8. Consentimiento	8
2.2. Definición	9
3. El proceso contractual.....	10
3.1. Necesidad - Bien	10
3.2. Oferta - Demanda	10
3.3. Contacto	10
3.4. Investigación.....	10
3.5. Elaboración.....	10
3.6. Refrendo	11
3.7. Evaluación - Cumplimiento	11
3.8. Finalización.....	12
Parte II El contrato en el Análisis Transaccional.....	13
1. El contrato en psicoterapia.....	14
2. El AT una terapia contractual.....	16
3. Fundamentos de la utilización del contrato	17
3.1. Fundamentos fácticos.....	17
3.2. Fundamentos ideológicos	18
3.3. Fundamentos psicológicos	19
4. El proceso contractual en AT.....	22
4.1. Necesidad - Bien	22
4.2. Oferta - Demanda	22
4.3. Contacto	23
4.3.1. Partes en contacto	23
4.3.2. Grados de contacto.....	24
4.3.2.1. Primer grado.....	24
4.3.2.2. Segundo grado	25

4.3.2.3.	Tercer grado.....	25
4.3.3.	Cronología del contacto	25
4.3.3.1.	El primer contacto	25
4.3.3.2.	Los siguientes contactos.....	26
4.4.	Investigación.....	26
4.4.1.	Facilitador - organización.....	26
4.4.1.1.	Organización marco laboral	26
4.4.1.1.1.	Aspecto administrativo	26
4.4.1.1.2.	Aspecto profesional.....	27
4.4.1.1.3.	Aspecto psicológico	27
4.4.1.2.	Organización pagador y/o demandante	27
4.4.2.	Facilitador - cliente	28
4.4.2.1.	Ámbito general	28
4.4.2.2.	Ámbito de organización marco laboral	29
4.4.2.2.1.	Aspecto administrativo	29
4.4.2.2.2.	Aspecto profesional.....	29
4.4.2.2.3.	Aspecto psicológico	30
4.4.2.3.	Ámbito de la práctica privada.....	30
4.5.	Elaboración.....	31
4.5.1.	Clasificaciones de los contratos en AT	31
4.5.2.	Matices y recomendaciones para la elaboración	33
4.5.2.1.	Pluralidad: las partes.....	33
4.5.2.1.1.	Uno mismo	32
4.5.2.1.2.	Facilitador - cliente.....	34
4.5.2.1.3.	Facilitador - varios clientes	35
4.5.2.1.4.	Facilitador – terceros	35
4.5.2.1.5.	Cliente – otro cliente	36
4.5.2.2.	Capacidad: competencia	37
4.5.2.3.	Actuaciones: objetivos	40
4.5.2.4.	Intercambio: retribución.....	42
4.5.2.4.1.	Los bienes intercambiados	42
4.5.2.4.2.	Las condiciones del intercambio	43
4.5.2.4.3.	El juego del rescate.....	44
4.5.2.5.	Condiciones.....	46
4.5.2.5.1.	Temporales	46
4.5.2.5.2.	Espaciales	47
4.5.2.6.	Obligatoriedad	48
4.5.2.7.	Legitimidad	48
4.5.2.8.	La formulación del contrato.....	49
4.5.2.8.1.	El lenguaje	49
4.5.2.8.2.	El contenido.....	50
4.5.2.8.3.	La revisión.....	51
4.5.2.9.	Consentimiento	52
4.6.	Refrendo	53
4.7.	Evaluación - Cumplimiento	53
4.8.	Finalización.....	54
	Epílogo	55
	Bibliografía	56

Parte I

Marco general del contrato

1. Conceptos generales

1.1. Concepto de “contrato”

La Real Academia Española (2001) (en lo sucesivo RAE) en su *Diccionario de la Lengua Española*, expone las siguientes acepciones para el término *contrato*:

1. *Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.*
2. *Documento que recoge las condiciones de este convenio.*

En el Código Civil español vigente (en lo sucesivo CCE), en el *Título II. De los contratos* entre otros muchos artículos, menciona los siguientes:

Art. 1254.- El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio.

Art.1255.- Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público.

Art.1256.- La validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.

Art.1257.- Los contratos sólo producen efecto entre las partes que los otorgan y sus herederos; salvo, en cuanto a éstos, el caso de que los derechos y obligaciones que proceden del contrato no sean transmisibles, o por su naturaleza, o por pacto, o disposición de la ley.

Si el contrato contuviere alguna estipulación a favor de un tercero, éste podrá exigir su cumplimiento, siempre que hubiese hecho saber su aceptación al obligado antes de que haya sido aquélla revocada.

Art.1258.- Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley.

Art.1259.- Ninguno puede contratar a nombre de otro sin estar por éste autorizado o sin que tenga por la ley su representación legal.

El contrato celebrado a nombre de otro por quien no tenga su autorización o representación legal será nulo, a no ser que lo ratifique la persona a cuyo nombre se otorgue antes de ser revocado por la otra parte contratante.

El CCE posteriormente dice:

Art.1721.- Son objeto de contratos: I – La cosa que el obligado deba dar; y II – El hecho que el obligado deba hacer o no hacer.

Art.1722.- La cosa objeto del contrato debe: 1º Existir en la naturaleza. 2º Ser determinante o determinada en cuanto a su especie. 3º Estar en el comercio

En el artículo de Quesada (2001) *Concepto de contrato y figuras novedosas bajo su manto* se expone un concepto de contrato como un acuerdo de voluntades de los participantes relativo a un dar, hacer o no hacer algo, mediante el cual surge un entramado de obligaciones y derechos fruto de dicho pacto. Menciona que en algunos casos, esto será consecuencia de la negociación de las partes, mientras que en otros casos se impondrán por una parte a la otra (como suele ocurrir en ciertos contratos laborales y de arrendamientos urbanos), sin que ello pueda sobrepasar determinados límites socialmente establecidos.

Los tipos de contratos son múltiples. A los fines de este trabajo conviene distinguir entre contrato *unilateral* cuando una sola de las partes se obliga hacia la otra sin que esta le quede obligada (art. 1835 del CCE) y *bilateral* cuando las partes se obligan recíprocamente (art. 1836 del CCE). También entre contrato *oneroso* en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos; y *gratuito* en que los provechos corresponden a una de las partes y los gravámenes a la otra. Al respecto dice el CCE:

Art.1274.- En los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte; en los remuneratorios, el servicio o beneficio que se remunera, y en los de pura beneficencia, la mera liberalidad del bienhechor.

Al respecto, es interesante mencionar que los *contratos onerosos* se subdividen en *conmutativos*: cuando los provechos y los gravámenes son ciertos y conocidos desde la celebración del contrato; es decir cuando la cuantía de las prestaciones puede determinarse desde la celebración del contrato; y *aleatorios*: cuando los provechos y gravámenes dependen de una condición o término, de tal manera que no pueda determinarse la cuantía de las prestaciones en forma exacta, sino hasta que se realice la condición o término.

Por mi parte, y en relación al presente trabajo, considero conveniente distinguir entre la secuencia por la cual se llega a la elaboración de un contrato, que constituye el aspecto dinámico y puede llamarse *proceso contractual*; y el producto resultante de ese proceso, que es *el contrato* propiamente dicho y constituye el aspecto estático.

1.2. Concepto de “parte”

En el artículo de Quesada (2001) anteriormente mencionado, se expone que en el Código Civil italiano el concepto de *parte* significa centro de imputación de intereses que puede girar en torno a un solo sujeto jurídico (parte contractual simple) o en torno a varios que guardan una relación entre ellos (parte subjetivamente compleja). Por ejemplo en un contrato en que exista un vendedor de una vivienda y tres compradores, por ejemplo tres amigas, existirán únicamente dos partes, la vendedora (parte simple) y la compradora, aunque compuesta esta última por tres sujetos (parte subjetivamente compleja)

Sin embargo, este concepto de parte como centro de interés no es admitido unánimemente, y en el CCE, tal como se ha visto, se utilizan los términos *persona* y *personas* al definir el contrato y en varios artículos sobre el mismo, si bien el término parece abarcar tanto a la persona física como a la persona jurídica (sociedades, organismos, en general entidades), como ocurre en varios de los contratos laborales, de los mercantiles de prestación de servicios, de los de compra-venta y de los de arrendamiento.

Como se verá más adelante, por ejemplo Berne (1983,1966) habla del contrato con la organización, la cual no es una persona física. También cuando se trate del caso de la intervención con un menor de edad se hablará de los padres, que constituyen ambos una parte a tener en cuenta en el contrato. Por tanto, utilizaré el término *parte* pues, además de que lo utiliza la RAE en su definición de contrato y en el CCE aparecen referencias al mismo, es más ilustrativo y evita tener que hacer las reiteradas aclaraciones sobre si es física o jurídica la *persona* de la que se está hablando.

2. El contrato

2.1. Características

En las fuentes consultadas, que además de la RAE (2001), el Código Civil y el artículo de Quesada (2001), han consistido en varios artículos sobre el Derecho encontrados en Internet y la bibliografía de AT que se cita al final, he hallado una cierta disparidad en cuanto a las concepciones sobre el contrato, diversidad mayor o menor que también es observable en el ámbito del AT. Pero después de este análisis, haciendo síntesis, pueden enunciarse unas características que son comunes a la mayoría de las concepciones, aún cuando su significación e implicaciones puedan ser discutibles según qué Derecho se aplique (canónico, civil, mercantil, penal, etc.) y en cuál ámbito se haga (país, región, etnia, grupo social)

En varios de los contratos escritos, sean de compra-venta, arrendamiento o laborales, se suele seguir un mismo orden en su redacción, describiendo primero las partes contratantes, el reconocimiento de su capacidad, el objeto del contrato, las condiciones, etc. He seguido este mismo orden para exponer las características comunes a los contratos.

2.1.1. Pluralidad

Esta característica se manifiesta en el contrato en que hay al menos dos, pueden ser más, partes comprometidas que aunque en general son personas físicas, pueden ser organizaciones (personas jurídicas), tales como colegios, empresas, ayuntamientos, organismos autonómicos, etc., por lo que genéricamente utilizaré los términos *entidad* y *entidades*.

La característica de pluralidad, también se manifiesta en que lo comprometido afectará a esas partes o a terceros, al igual que las condiciones suelen ser múltiples, e incluso múltiples los “bienes” intercambiados.

Vistos los conceptos de la RAE (2001) y del CCE, parece inadecuado hablar de contrato si no existen al menos dos partes, puesto que en el caso de un solo agente no parece tener sentido hablar de acuerdo o compromiso, sino más bien de consideración, decisión, propósito.

2.1.2. Capacidad

Cada parte, considera que es posible realizar lo pactado, y además, aunque no lo sepa con certeza, que las otras partes tienen capacidad para comprometerse, para cumplir el compromiso y para actuar según las condiciones estipuladas.

2.1.3. Actuación

Sea que el objeto del contrato sea algo que se deba o no hacer, o sea una cosa que se deba dar (art.1721 del CCE), el hecho es que el objeto del contrato supone siempre una acción, una actividad, una actuación sea el dar, recibir, vender, comprar, hacer, no hacer, entregar, atender, escribir, conducir, vigilar, asistir a terceros, lograr, producir, generar, callar, hablar, etc.

2.1.4. Intercambio

Salvo en algunos contratos, como por ejemplo los gratuitos o las donaciones, en la mayoría la actuación conlleva un intercambio. Los bienes intercambiados son múltiples: dinero, agua, alimentos, combustible, ladrillos, metales, terrenos, prestación de servicios de todo tipo, etc.

2.1.5. Condicionamiento

La actuación está caracterizada por el qué, cómo, dónde, cuándo, durante cuanto tiempo, con quién, con qué, cuánto, etc. Es decir, se atiene a unas condiciones, que en los contratos legales también se llaman estipulaciones y cláusulas, y que pueden referirse además al modo de intercambio (de una sola vez, en varias, etc.), a la forma de evaluar el cumplimiento del acuerdo, a las medidas a tomar en caso de incumplimiento, a los signos que muestran que ha finalizado, etc.

2.1.6. Obligatoriedad

En el CCE en los artículos 1254 (definición) y 1258 se hace referencia expresa al carácter de obligación que tiene el contrato.

Así pues, en el contrato, el término acuerdo tiene un significado más amplio que el de mero consenso entre partes; es un acuerdo que obliga a las partes; es más apropiadamente un *compromiso* en la acepción de *obligación contraída* (RAE 2001)

2.1.7. Legitimidad

Teniendo en cuenta el CCE (art. 1255 y 1258) una condición es que el contrato sea conforme respecto a las leyes, la moral, el orden público, la buena fe y el uso.

Observando la generalidad de los contratos, legales o no, puede afirmarse que una condición suele ser que la actuación, el objeto a intercambiar y el resto de las condiciones, estén de acuerdo, en armonía, o sean coherentes en relación a una serie de leyes, reglas y normas, que siendo del nivel y tipo que sean, respecto a ellas las partes comprometidas suelen convenir en que son un referente aceptado y compartido por las mismas. Y ello tanto para los contratos de fusión de dos compañías petrolíferas de distintos países, como para los de cambio de canicas en el patio de una escuela infantil.

2.1.8. Consentimiento

El contrato conlleva un compromiso consentido, independientemente de que se llegue a ello de una forma absolutamente libre, como resultado de la persuasión más o menos engañosa, o como consecuencia de una coacción en alguna medida evitable, como por ejemplo cierto grado de soborno o de chantaje.

Si la coacción es tal que no puede ser evitada sin daño parcial o total para la existencia, habría que hablar de acatamiento, más que de acuerdo, y por tanto el consentimiento es dudoso, dependiendo todo ello del punto de vista del que lo juzga, que en la práctica puede ser muy diferente entre un juez que juzga el endeudamiento de la Alcaldía de Marbella o el

que juzga el endeudamiento con carácter hereditario de los peones en las *fazendas* de Mato Grosso en Brasil.

Al considerar el aspecto de la coacción inevitable, pero no judicialmente demostrable, estamos ante un caso en que *realmente* no hay un consentimiento, y por lo tanto no habría contrato, pero *legalmente* sí lo hay, como demuestra la firma en el documento contractual, y por lo tanto hay contrato. Estamos en la zona en que lo legal, lo justo y lo obvio se rozan y chirrían.

2.2. Definición

Una vez enunciadas las anteriores características, puede proponerse una definición muy genérica de contrato que las incluya y que, aunque excluya a los contratos gratuitos, puede formularse del modo siguiente:

Compromiso consentido entre partes para actuar según unas condiciones legítimas que incluyen el intercambio, considerándose mutuamente con capacidad para todo ello.

3. El proceso contractual

En relación con el objeto de este trabajo, que es aumentar el conocimiento sobre el contrato puesto que es un instrumento de intervención psicológica, conviene observar que cada parte ha llegado al establecimiento del contrato siguiendo un *proceso* que concluirá cuando el contrato haya finalizado, y en el que pueden considerarse varias fases tales como las que, entre otras posibles, se enuncian a continuación.

2.1. Necesidad - Bien

Una parte, que puede llamarse *oferente*, es consciente de que tiene una necesidad y considera que puede ser satisfecha con “X”, un “bien” que puede obtener a cambio de “Y”, algo que ella posee y puede ser un “bien” para otros.

El término “bien”, tiene la acepción dada, entre otras, por la REA (2001) como *la realidad que posee un valor positivo y por ello es estimable*

A otra parte, que puede denominarse *demandante*, le ocurre lo mismo, pero en su caso quiere “Y” y tiene “X”.

2.2. Oferta - Demanda

La parte *oferente*, de alguna manera divulga que tiene “Y”, y la parte *demandante* comienza a buscar dónde puede conseguir “Y”.

2.3. Contacto

Bien porque la *oferente* se haya dirigido, de múltiples formas, a potenciales demandantes, bien porque la *demandante* haya sabido, por múltiples medios, de la existencia de la oferente, el caso es que de alguna manera, de entre las múltiples posibles, establecen contacto.

2.4. Investigación

Cuando están en contacto, la *oferente* realizará una serie de transacciones tendentes a informarse sobre si la *demandante* verdaderamente quiere “Y”, realmente tiene “X”, y si puede y quiere hacer un intercambio, sea de forma absolutamente libre, sea por persuasión o sea con menor o mayor coacción.

La *demandante*, por su parte, hará lo mismo con respecto a la oferente, para saber si de hecho tiene “Y” y puede y quiere cambiarlo por el “X” que desea, sea de forma absolutamente libre, por persuasión o con menor o mayor grado de coacción.

2.5. Elaboración

Creando haber obtenido ya, mediante la investigación, información suficiente, se entrará en un proceso de interacciones, para elaborar un acuerdo de intercambio. Las interacciones

pueden consistir en sencillas propuestas, o pueden ser más o menos persuasivas o más o menos coactivas.

La formulación del acuerdo puede contener una enunciación de las partes contratantes, un reconocimiento de su capacidad para contratar, una descripción de los “bienes” a intercambiar, de las actuaciones a realizar para el intercambio, de sus condiciones, de la actitud del compromiso de las partes, del modo de evaluación de su cumplimiento, de las medidas en caso de incumplimiento, etc.

Si esta formulación ha sido eminentemente manifiesta, explícita, quedará plasmada en el **contrato explícito**: una declaración verbal final, sea oral o escrita que deja aceptablemente claro lo acordado y sus aspectos más o menos específicos.

Si la formulación ha sido predominantemente tácita, oculta, instalada en sobreentendidos, no habrá declaración verbal clara y existirá un **contrato tácito** en gran medida, que puede dejar ambiguos los bienes intercambiados, el compromiso, las actuaciones y sus condiciones, y por tanto hará muy dificultosa la evaluación del cumplimiento y consecuentemente las medidas en caso de incumplimiento.

2.6. Refrendo

Si el contrato ha sido explícito, tras su formulación suele haber un acto de expresión simbólica del compromiso mediante un ritual consistente en firmar, darse un apretón de manos, darse un abrazo, hacer un brindis, ponerse unos anillos, pisar unas copas de cristal, tirar un puchero al aire o, de modo temerario en estos tiempos, mezclando la sangre que brota de los cortes previamente practicados generalmente en alguna extremidad músculo-esquelética.

A la vez, pueden quedar como testimonios de que el compromiso tuvo lugar, el documento escrito, la memoria de los testigos, las fotos, las grabaciones de sonido y/o imagen, y en raras ocasiones algún monumento en piedra o bronce.

Sin embargo incluso en los contratos explícitos, a veces el refrendo no se hace explícitamente, sino tácitamente, lo cual nuevamente dificulta que el incumplimiento pueda ser sancionado, puesto que se puede argumentar que realmente no se estaba de acuerdo con la formulación final. Si el contrato ha sido tácito, no suele haber ocasión de refrendo explícito, y si lo hubiera suele ser bastante imprudente aceptarlo, sea en el ámbito de la pareja, el laboral o el paterno filial.

2.7. Evaluación - Cumplimiento

Para el cumplimiento puede requerirse un solo acto, por ejemplo en la compra-venta de una vivienda, o varios, por ejemplo en el pago de las mensualidades de la hipoteca de esa vivienda, o en un contrato laboral.

Cada parte evaluará si está cumplido o no está cumpliendo su compromiso y también si lo hace la otra parte. Cuando una parte observa que ella no está cumpliendo, en el caso del contrato explícito, es posible que ponga los medios para cumplir, por ejemplo ser puntual en el trabajo, o se abstenga de hacerlo, por ejemplo seguir llegando tarde.

Sin embargo, generalmente si detecta que la otra parte no está cumpliendo hará una serie de acciones persuasivas o coactivas tendentes a lograr que cumpla. Si no lo consigue,

puede resignarse, romper el contrato, o dirigirse a una tercera parte que tenga suficiente poder persuasivo o coercitivo sobre la segunda, sea el Director del colegio o el Juez de lo social.

En el caso del contrato tácito, la evaluación es muy dificultosa, si hay incumplimiento la denuncia es farragosa y las acciones sobre la parte incumplidora suelen ser ineficaces, no soliendo lograr algo el recurrir a que intervenga una tercera parte con cierto poder.

2.8. Finalización

El contrato explícito se termina, sea por el cumplimiento de lo comprometido, por acuerdo entre las partes de dar por terminado el compromiso, por decisión unilateral de una parte de acuerdo a las condiciones pactadas, como por ejemplo en los arrendamientos urbanos, o por determinación de extinción según una tercera parte con poder para ello, como en el caso de los jueces que rescinden los contratos pactados con las trabajadoras de algunos clubes de carretera.

El contrato tácito es también complicado en su finalización, puesto que al no estar claro compromiso, actuación ni condiciones, una parte puede considerar que no ha concluido y que la otra es una perpetua incumplidora, a la que hay que perseguir, permanentemente si por ejemplo tiene querencias paranoicas.

Nuevamente, si el contrato ha sido explícito, cuando finaliza suele tener lugar un ritual explícito de finalización, sea mediante una nueva firma, entregar un ejemplar documental en la oficina del INEM, un nuevo apretón de manos, la entrega de una placa conmemorativa o un reloj más o menos caro. De nuevo diversos medios pueden quedar como testimonio de la finalización del contrato.

También aquí, el ritual de cierre puede ser tácito, lo cual será práctica común si el contrato lo ha sido.

Parte II

El Contrato en el Análisis Transaccional

1. El contrato en psicoterapia

El contrato, tal como también se puede interpretar de lo que dice Genis (2004), siempre ha estado presente en el campo de la salud, pareciendo obvio que desde la era cuaternaria el médico o su equivalente siempre ha recibido “bienes” a cambio de su intervención, sea un pedazo de castor prehistórico o un pasar por el datófono la tarjeta de crédito del paciente.

Posiblemente, según las épocas y los lugares, el contrato ha sido más o menos sistemático, más o menos explícito y el compromiso de la parte demandante ha sido más o menos libre. En el cuaternario y en las eras posteriores, en el homólogo al ámbito de la salud “mental” se encuentra posiblemente presente el contrato, desde la taiga asiática hasta las aldeas gallegas, pasando por el altiplano, las Islas Fiji y Beverly Hills.

El contrato verbal explícito, aparece claramente en el psicoanálisis, y tal como expone Genis (2004), parece ser que Sigmund Freud fue el primero que lo utilizó sistemáticamente estableciendo una serie de condiciones terapéuticas.

El propio Berne (1983, 1966) al hablar del momento oportuno (timing) para establecer el contrato dice “...Los psicoanalistas, que son terapeutas contractuales, pero sólo unilateralmente, se encuentran divididos, en lo que respecta a la “regla fundamental”,...”. Y efectivamente, por ejemplo Karl Menninger (1974, 1958), en su libro *Teoría de la técnica psicoanalítica*, titula el capítulo 2 *El contrato* y lo dedica a cuestiones tales como la duración de cada sesión, su frecuencia, precios, modo de pago, las cancelaciones, etc.

Steiner comenta que en el psicoanálisis se hace referencia a los contratos, pero de forma completamente diferente al AT, ya que vincula al paciente pero no al analista (Steiner 2000, 1974).

Concluyendo respecto al psicoanálisis, puede decirse que éste, al menos en su versión más o menos ortodoxa, es una terapia contractual en que las condiciones se establecen por el psicoanalista obligando al paciente de manera más bien unilateral, lo cual no es sorprendente, pues parece práctica bastante general no sólo en la medicina, sino en cualquier profesión donde hay una situación de necesidad perentoria por parte del demandante (abogacía, mecánicos de coches, fontaneros, taxistas en Año Viejo, etc.)

Respecto a otras terapias, Kertész (1977, 1973) menciona que en la psicoterapia breve, en los últimos años (escribe en 1973) se incluyó el concepto de “contrato” pero sólo referido al número de sesiones, al tiempo de cada una y al lugar, cita que es reproducida casi literalmente en Román et al (1983).

Por otro lado, también Chandezon y Lancestre (2001, 1982), matizan que el acto del contrato constituye una idea específica del AT, innovadora con respecto a otras terapias, salvo quizás las técnicas conductistas.

Sin embargo, Salvador Minuchin (2005, 1974) desde la corriente estructural de la terapia familiar sistémica, en su obra *Familias y Terapia Familiar* al final del capítulo VII titulado *Formación del sistema terapéutico*, dedica una página al contrato terapéutico, en la cual refiere que además de la frecuencia y duración de las sesiones se menciona el acuerdo sobre la naturaleza del problema y los objetivos del cambio, si bien expone que es posible que las características no estén definidas con claridad.

Podemos considerar que en la práctica cualquiera de los demás modelos de psicoterapia (gestáltica, bioenergética, cognitivo-conductual, sistémica, programación neurolingüística, etc.) utilizan el contrato, en cuanto que trabajan con un acuerdo inicial terapeuta-paciente que posiblemente se ajusta a las características del contrato anteriormente enunciadas. La diferencia entre unas y otras y con respecto al AT, es en qué medida ese contrato es de tipo tácito y unilateral o explícito y bilateral; y en qué medida se utiliza el contrato como un instrumento terapéutico en sí mismo.

2. El AT una terapia contractual

Lo que sí parece específico en la utilización del contrato en AT, es que se le considera esencia de este modelo, dándole una gran relevancia como instrumento de transformación, sea en vistas al tratamiento de trastornos psíquicos, al desarrollo personal, a la enseñanza o al funcionamiento de una organización.

Así Berne (1983, 1966), habla del *tratamiento contractual de grupo* refiriendo que es un enfoque más simple, que intenta mantenerse libre de supuestos no enunciados, para lo cual el terapeuta y el paciente, arrancando de la actitud desprejuiciada de un marciano, intentan llegar a un contrato que sea aceptable para ambos.

Para Chandezon y Lancestre (2001, 1982), el contrato determina realmente el resultado de la relación de ayuda, constituyendo la verdadera naturaleza de la relación entre el terapeuta y el cliente en que la responsabilidad es compartida.

Según Senlle (Román et al. 1983) Steiner en "Games Alcoholics Play" (1971) expresa que sin una relación contractual, la eficacia psicoterapéutica disminuye considerablemente.

Para Kertész (1977, 1973) cada contrato es un trozo de antiargumento y rompe mandatos parentales. Según él (Kertész 2003) la terapia transaccional es contractual: los objetivos a cumplir se fijan de común acuerdo entre terapeuta y paciente.

Para Massó (200?) el contrato puede ser la más contundente manifestación humanista del proceso transaccional, dudando de que pueda considerarse transaccional una actividad terapéutica sin contrato, puesto que el mismo convierte la relación terapéutica en un compromiso de cooperación que atañe por igual a terapeuta y paciente, al que restituye toda la dignidad y poder convirtiéndolo en cliente.

Para Fanita English (2005) el primer paso en el tratamiento con AT es el establecimiento de un contrato con el estado del yo Adulto (en lo sucesivo A) del cliente.

En la web de la International Transactional Analysis Association (en adelante ITAA) (2006), al presentar el AT, se enfatiza en que se utiliza el contrato, tanto en su aplicación en psicoterapia, como en educación y en el *counseling* (traducido en España como consejo psicológico). En su resumen de los conceptos clave en AT, dice que la práctica del análisis transaccional está basada en un contrato de mutuo intercambio, ya que el análisis transaccional ve a las personas capaces de decidir lo que quieren para sus vidas. De acuerdo a ello el análisis transaccional trabaja sobre una base contractual entre el cliente y el terapeuta, educador o consultor.

No está de más recordar que Berne y su equipo formuló el AT en el ámbito de la psiquiatría y primordialmente para el tratamiento, por lo que, al igual que ocurre en todas las concepciones, la mayoría de las referencias sobre el contrato son en relación a la psicología clínica, encontrándose pocas alusiones relativas al ámbito de la educación o de las organizaciones, entornos que posiblemente requieren unos matices específicos sobre este instrumento de transformación.

3. Fundamentos de la utilización del contrato

Las referencias documentales encontradas a la utilización del contrato en AT, se refieren mayoritariamente a un **contrato explícito verbal**, sea oral o escrito; citando varios fundamentos para otorgarle esa gran relevancia, los cuales, entre otras clasificaciones posibles, pueden agruparse en fácticos, ideológicos, y psicológicos.

3.1. Fundamentos fácticos

Abraham Maslow (citado por Martorell en Martorell 2004 y Martorell y Prieto 2005), desde la psicología del ser, expone que en la tendencia al crecimiento que tiene la persona, hay una jerarquía de niveles de necesidades: las fisiológicas, las de seguridad, las de pertenencia y amor, las de estima (sentirse competente y adecuado y reconocido por los propios logros) y las de autorrealización (experiencia cumbre en que se siente que lo que debe ser es).

Si damos crédito a estas afirmaciones, entonces es un hecho que al menos en las del tercero y cuarto nivel, los “bienes” que las satisfacen se obtienen en las relaciones sociales, y por tanto en ellas se cumplen claramente, al menos, las cuatro primeras fases del proceso contractual: necesidad-bien, oferta-demanda, contacto e investigación. Si tenemos en cuenta las teorías del condicionamiento operante, podemos suponer que se producen también las fases de elaboración y evaluación-cumplimiento, al menos de una forma tácita, puesto que en caso contrario, no sólo estaríamos todos los humanos insatisfechos, sino que además por las leyes del refuerzo del condicionamiento operante de Skinner, habríamos dejado de intentar satisfacer esas necesidades. La fase de refrendo puede tener lugar o no.

Desde el AT, bien al hilo de lo que dice Berne (1974,1973) sobre los tres apetitos de estímulo, reconocimiento y estructura en que se basa la necesidad de estructurar el tiempo, o bien al hilo de lo que expone Steiner (2000,1974) sobre que la persona tiene hambre de estímulos, estructura y posición, el caso es que estas necesidades se satisfacen con las caricias, estructuración y confirmaciones, “bienes” que se obtienen en las relaciones sociales mediante transacciones, rituales, pasatiempos, juegos, actividad e intimidad. Por tanto, si aceptamos esto, es un hecho que en cualquier relación social tienen lugar, al menos, las cuatro primeras fases del proceso contractual. También es válido aquí, el razonamiento aplicado en el párrafo anterior respecto a que se producen las fases quinta y séptima del proceso contractual, pudiendo no verificarse la sexta.

Si consideramos una situación concreta de terapia, de ayuda al desarrollo personal, de actividad educativa o de intervención en el funcionamiento de una organización, tanto por su especificidad como por el hecho de ser situaciones sociales, se han verificado, al menos, las tres primeras fases del proceso contractual, y las partes, están al menos situadas en la fase de investigación. Por tanto, de hecho, siempre hay un proceso contractual en marcha en las relaciones de intervención psicológica.

Lo que ocurre es que puede desembocar en contratos tácitos (no verbales, ocultos, basados en sobreentendidos), que tal como se ha dicho, mantienen una ambigüedad en el compromiso, la actuación, el intercambio, las condiciones, etc. que los hace difíciles de evaluar, cumplir y finalizar. Cierta tipo de personas con un A bloqueado (psicópatas) o con el A muy contaminado por un estado del yo Niño (en adelante N) y un estado del yo Padre (en adelante P) bloqueado (sociópatas) (Harris 2003,1969), pueden instalarse en este tipo de contrato y dejar desagradablemente sorprendido al terapeuta-educador-consejero (en adelante facilitador/facilitadora), si está actuando sanamente, o dejarle convenientemente confirmado, si está actuando dentro de un juego psicológico.

3.2. Fundamentos ideológicos

La participación activa en el proceso contractual por parte de la persona solicitante de ayuda, puede fundamentarse sobre cualquiera de los diversos planteamientos filosóficos, políticos o económicos que, en gran medida derivados de la Ilustración, se han hecho sobre el ser humano y la sociedad, y que en mayor o menor medida consideran como valores deseables la libertad, la igualdad y la fraternidad. Lo mismo es válido para fundamentar que el contrato “debe” ubicarse en una relación simétrica entre las partes, tanto en las actuaciones, como en las condiciones, incluida el intercambio de bienes.

Aquí se utiliza el término relación simétrica en el sentido expuesto por Haley (1966) de relación en que ninguna de las partes está por encima o por debajo de la otra, lo cual no es idéntico a que sea una relación igual. El primer caso sería el del defensa y el portero de un equipo de fútbol, el segundo sería el los jueces de línea de un partido.

Al entrar en el ámbito de la ideología, quizás por lo que tiene de relación con los estados del yo Padre, comienza a surgir el término “debe ser”, en vez de “es”, “parece ser” o “conviene que sea” utilizado en los fundamentos fácticos y psicológicos más relacionados con el estado del yo Adulto.

Desde la Psicología, cabe mencionar como fundamento con intensa carga ideológica al movimiento humanista, como puede observarse en los cinco postulados propuestos por Blugental, primer presidente de la Asociación Americana de Psicología Humanista (citado por Martorell y Prieto 2005 y por Massó 200?), que pueden formularse del siguiente modo:

1. El hombre, en cuanto tal, es superior a la suma de sus partes
2. Lleva a cabo su existencia en un contexto humano
3. Es consciente
4. Tiene capacidad de elección
5. Es intencional en sus propósitos, sus experiencias valorativas, su creatividad y su reconocimiento de significación

La Asociación propuso además cuatro puntos acerca de la psicología humanista compartidos por los integrantes de éste movimiento, y que exponen que dicha psicología:

1. Se centra en la persona humana y su experiencia interior, así como en su significado para ella y en la autopresencia que esto supone
2. Enfatiza las características distintivas y específicamente humanas: decisión, creatividad, autorrealización, etc.
3. En contra de inspirarse únicamente en la objetividad, mantiene el criterio de significación intrínseca en la selección de procesos a investigar.
4. Está comprometida con el valor de la dignidad humana y el desarrollo pleno del potencial inherente a cada persona. (citado por Martorell y Prieto 2005)

Por tanto, desde estas posiciones, se considera que la persona tiene capacidad para conocer y elegir, y por tanto tiene posibilidad, libertad y responsabilidad en su existir en el ámbito social, por lo que no se encuentra irremisiblemente obligada a estar pasiva, inerte. En cuanto que se trata de facilitarle el desarrollo pleno de su potencial, es conveniente que ejerza su capacidad participando plenamente en todas las fases del proceso contractual, incluidas las de elaboración de un contrato explícito, refrendo, cumplimiento-evaluación y

finalización. En cuanto que es digna, se la puede considerar con derecho a un contrato bilateral simétrico entre partes.

Al igual que el movimiento humanista, parece que desde la teoría la mayoría de las escuelas y modelos psicológicos, considerarían a la persona en general capacitada para participar en un proceso contractual. Es en la práctica donde puede existir controversia acerca de si la persona objeto de intervención psicológica (paciente, alumno, trabajador en adelante cliente), está capacitada para participar activamente, si es conveniente que lo haga, o si el contrato “debe” ser bilateral y simétrico, puesto que, entre otros motivos, no todas las posiciones reparan en que el proceso contractual es un instrumento de transformación.

3.3. Fundamentos psicológicos

Como fundamentos de la utilidad del contrato como instrumento de transformación, pueden mencionarse, entre otros, los siguientes:

- **El efecto Zeigarnik** (1927) (Román et al. 1983) (Massó 2005): que asevera que hay una tendencia a retornar a las tareas inacabadas.
- **La teoría del campo**, que a partir de la teoría de la gestalt desarrolló K. Lewin (1935) (Foulquié 1965), según la cual, la necesidad o deseo de una persona engendran en ella un sistema de tensiones psicológicas que cesan cuando obtiene aquello hacia lo que tiende. (Román et al. 1983) (Massó 2005)

Estas dos concepciones suponen que la formulación de un contrato que contiene el objetivo de *actuar* según unas ciertas condiciones, generará un sistema de tensiones que se mantendrá hasta que se realice la actividad comprometida, y ello facilitará que la persona esté focalizada en el contrato y se esfuerce en su cumplimiento, incluso entre las sesiones.

Como medida de la tensión, Román sugiere puede hacerse a través de la frecuencia con que se recurre a acciones sustitutivas, cuando la primera tarea no pudo ser cumplida. (objetivos de reemplazamiento) (Román et al. 1983)

- **El incremento de la tendencia excitatoria/inhibitoria de la respuesta** (Spence y Hull citados por Massó 2005): el tiempo de espera que precede a la conducta, la representa de forma anticipada, de modo que ésta ejerce influencia aunque aún no haya tenido lugar.

Massó (2005) dice que esto supone que la conducta objeto del contrato, suscitará una tendencia excitatoria (una motivación) y a la vez una tendencia inhibitoria, que en la óptica transaccional puede estar provocada por el diálogo interno entre el estado del yo Padre Crítico Negativo (en lo sucesivo PC-) y el estado del yo Niño Adaptado Sumiso Negativo (en adelante NAS-), en el cual la sucesión de descalificaciones internas educen un alto nivel de ansiedad inhibitoria que puede llegar a bloquear la conducta.

Para aumentar la tendencia excitatoria, se tratará de conciliar previamente el diálogo P-A-N de manera que resulte una conducta trilogal, en la cual, la energía se encuentra en el N, siendo conveniente conocer su nivel de aspiraciones y si fuera preciso implantar un determinado nivel de las mismas.

- **La necesidad de rendimiento**, que según los estudios de Atinkson (1958 y 1964) (Geiwitz 1977, 1969) implica que en situaciones en que un individuo sabe que va a ser valorado, la dirección, magnitud y persistencia de la conducta estará determinada por:

1. La tendencia (urgencia por hacer algo) a alcanzar el éxito que aparecerá siempre. Esta tendencia es función del motivo para alcanzar el éxito, la expectación (probabilidad subjetiva) de éxito y el incentivo.
2. La tendencia a huir del fracaso, que cuando aparece conlleva ansiedad y tendencia a retirarse de la situación. La tendencia a huir del fracaso, a su vez es función del motivo, la expectación y el incentivo negativo: el fracaso en una tarea fácil es más vergonzoso que en una difícil.

Puede predecirse que si la tendencia al éxito es mayor que la de huir del fracaso, la persona será persistente en su conducta hacia el objetivo eligiendo riesgos intermedios, mientras que si la tendencia a huir del fracaso es mayor, elegirá posiciones extremas, de mucho riesgo o de mínimo riesgo en que aparecerá una tendencia a retirarse.

Los conceptos de Atkinson han estado en constante revisión, pero he creído interesante mencionarlos porque, si se consideran aceptables, suponen que en el proceso contractual, en el cual va a existir una evaluación, la persona tendrá una tendencia al rendimiento, a alcanzar el éxito, que puede ser contrarrestada por la tendencia a huir del fracaso. Luego habrá que tener esto en cuenta valorando inicialmente si hay predominancia de los estados del yo PC- y sus interacciones con los estados del yo NAS-, y si hay predominancia del impulsor de miniguión "Sé perfecto".

- La impresión subjetiva del éxito o fracaso, que según los estudios de Hoppe (citado por Massó 2005) está ligada al ideal de la persona. Un éxito subjetivo aumenta el nivel de aspiraciones y un fracaso subjetivo lo disminuye.

Por lo que Massó (2005) argumenta (es muy interesante su cuadro de posición existencial básica - vivencia de éxito o fracaso - posición existencial básica), puede concluirse que el éxito en la consecución del objetivo del contrato contribuye a hacer más positiva la posición existencial que tiene el N, mientras que el fracaso contribuye a que sea más negativa.

En relación con este punto, aunque no menciona a Hoppe, Román afirma que los contratos son terapéuticos si el cliente los siente como un éxito cierto y son antiterapéuticos si los siente como un fracaso altamente probable. (Román et al. 1983)

Román también cita, en lo referente al nivel de aspiración, que personas con un nivel de aspiraciones muy alto suelen fracasar en la realización de tareas (porque se frustran), al igual que las que lo tienen muy bajo no logran objetivos (por que no se esfuerzan), por lo que el contrato debe establecerse en un nivel que asegure el éxito (Román et al. 1983)

- La estrategia de intención paradójica de Jay Haley (1966), basada en las características de la relación de doble vínculo y que según Massó (2005) puede emplearse para la formulación de contratos. Por ej. establecemos el objetivo de "perder dos cosas diariamente": si las pierde el paciente cumple y si no las pierde se siente útil; es decir: gana siempre, lo que sustituye el vínculo anterior en que perdía siempre: si perdía sus cosas los padres le regañaban, si no las perdía frustraba al estado Padre del Niño (en adelante P₁) de sus padres.

Todos los fundamentos psicológicos mencionados parecen conllevar importantes implicaciones prácticas en la tarea de transformación, pero además son un ejemplo de que los conocimientos de otros modelos, escuelas y campos de la Psicología, pueden ser importantes aportaciones para el AT, lo cual es un motivo muy válido para evitar caer en

sectarismos, tristemente no raros en la Psicología, con un ensalzamiento triunfalista de lo “nuestro” y devaluación obtusa de lo “suyo”.

El psicólogo conductista D.B. Klein en la “Psychological Review” de 1942 (Foulquié 1965), escribía: “Igual que el experimentalismo es nuestro tótem, la psicología del sillón es nuestro tabú”. Honesta autocrítica que puede servir de aprendizaje vicario para que el yo controle la utilización del mecanismo de identificación proyectiva frecuente cuando se tiene transitoriamente el A bloqueado, quizás por una escena actual resonante de otra pretérita basada en el doble vínculo. Las jergas, que diría Berne, se pueden mezclar y parece que bastantes concepciones también. ¿En el movimiento de la convivencia y compatibilidad de modelos, además del eclecticismo y la integración (Martorell, 2004), podríamos hablar de una Psicología mestiza?

4. El proceso contractual en AT

Creo útil seguir el orden de las fases, anteriormente mencionadas, del proceso contractual para tratar de las características relativas al mismo en el ámbito del AT.

4.1. Necesidad – Bien

La facilitadora tiene una serie de necesidades, tanto generales por ser “miembro de la raza humana”, utilizando un término de Berne (1983, 1966), como específicas por su ser y estar concreto. Sean cuales fueren, el caso es que considera que algunas de ellas pueden satisfacerse consiguiendo unos “bienes” que tienen otras personas, uno los cuales generalmente es el dinero, pero también pueden ser caricias, estructuración del tiempo, confirmación de la posición existencial, estima en el sentido de Maslow, prestigio, gratificación narcisista, placer por la sensación de poder y la capacidad de construir y nutrir.

Además sabe que unas cuantas personas desean modificar o mantener el modo de algunos procesos psíquicos (sentir, pensar, actuar), o el funcionamiento de una organización social, y que para ellas los conocimientos que facilitan ese cambio o mantenimiento, son un “bien”. Considera que él posee ese “bien” y que ellas pueden poseer los “bienes” por él deseados.

La otra parte, sea el paciente, alumno, directivo (en adelante la parte demandante) también tiene una serie de necesidades generales a los “miembros de la raza humana” y específicas por su ser y estar concreto. Efectivamente, como sabía el avezado facilitador, algunas de ellas consisten en modificar o mantener algunos procesos psíquicos.

Generalmente se trata de lo *psíquico propio*: dejar de estar deprimido, aprobar exámenes, mantener el empleo, etc. Pero en no raras ocasiones, se trata de lo *psíquico ajeno*: que el marido le haga más caso que a Kierkegaard, que el hijo con treinta años termine por fin la Formación Profesional, que la jefa del trabajo deje de acosarla, o incluso, como menciona Berne (1983, 1966), que las autoridades le den la libertad por buen comportamiento

Suele valorar como un “bien” los conocimientos que faciliten ese cambio o mantenimiento y, en general, considerará que puede obtenerlo mediante el intercambio con “bienes” propios tales como dinero, simpatía, afecto, que habrá de entregar en su momento, o que ya ha entregado: cuotas mensuales a la Seguridad Social, pagos de pólizas de sociedades médicas. También a cambio de “bienes” de otros: dinero de los padres o de la abuela, subvenciones de fundaciones varias, etc..

En raras ocasiones, puede estar convencido de que tiene derecho a obtener el “bien” sin dar nada a cambio. En estos casos es una cuestión interesante situar hasta dónde hay un pensamiento político-filosófico del hermanamiento universal de la humanidad, una actitud sociopática, o una actitud egocéntrico-narcisista-infantil, que si es muy grave puede ser psicopática (esquizofrénica, paranoica), y si es ligera es vulgo “morro”.

4.2. Oferta - Demanda

El facilitador ha divulgado que tiene el “bien” de “conocimientos para facilitar el cambio o el mantenimiento de procesos psíquicos”, simplificando: “conocimientos psicológicos” (en adelante CP). Sus familiares y amistades lo saben, al igual que las personas que han utilizado sus servicios profesionales. Ha mandado currícula a diversas organizaciones, ha hecho publicidad de buzoneo, en Internet o en las páginas amarillas; ha intervenido en un

programa de radio o aparecido en la televisión en un debate, ha dado charlas en escuelas de padres y ONG, o impartido clases en la universidad o en cursos varios.

En cuanto a modos más radicales de divulgación, no conozco casos reales de psicoanalistas con divanes de ruedas ofertándose en los pasillos del metro, transaccionalistas llamando a las puertas de las casas y diciendo al abrirles “Yo estoy bien. ¿Tú como estás?”, bioenergéticos mostrando la postura del arco en el estanque de El Retiro, o conductistas haciendo tres llamadas al mismo nº de teléfono, colgando sin hablar, y a la cuarta explicarle al ama de casa que se está propiciando una conducta supersticiosa mediante refuerzo aleatorio, tal como ocurre en las ludópatas de tragaperras.

La parte demandante realiza una búsqueda preguntando al médico de atención primaria, al farmacéutico, a los profesores suyos o de sus hijas, a amistades, incluso a compañeros de trabajo y a familiares. O puede buscar ojeando las páginas amarillas, buscando en Internet, llamando por teléfono a un programa radiofónico o televisivo, contactando con una empresa de asesores-consultores o con el Colegio profesional correspondiente (de médicos, de psicólogos, de empresariales)

Se trata de encontrar a una persona que tenga el “bien” de CP. Un riesgo en la búsqueda es que si está imbuida de los impulsores “complace” y “sé perfecto”, según los conceptos de Atkinson es muy posible que la persona tome posiciones extremas. En la de mínimo riesgo ningún facilitador le inspirará confianza y tenderá a retirarse de la búsqueda, por ejemplo aplazándola para después de vacaciones o de Año Nuevo. En la de máximo riesgo, puede parecerle idóneo un charlatán que asegure que la acrofobia se cura llevando cerca del corazón una bolsita de tela de paracaídas con excrementos de un buitre leonado, preferiblemente de la ermita de San Frutos en Segovia.

4.3. Contacto

Al tratar de esta fase creo conveniente distinguir tres aspectos: las partes en contacto, los grados de contacto y la cronología del contacto.

4.3.1. Partes en contacto

Las partes del contacto son facilitador y demandante. Pero, dado que la facilitadora ha ofertado su “bien” en varios ámbitos y que puede estar especializada en trabajo con empresas, la parte demandante puede ser una persona humana o una organización, tal como se ha mencionado al tratar del proceso contractual en general (pág. 6).

Una organización puede estar presente tanto como *marco laboral*, dentro del cual el facilitador puede trabajar para encontrar el “bien” por él buscado (Insalud, Mº de Educación, Price Waterhouse), como *pagador*, que se hace cargo de entregar el “bien” que correspondería entregar al demandante (Seguro Escolar, Fremap, APA del Colegio San Remigio), o como *demandante y pagador para terceros*, que solicita un servicio para terceras partes y se encarga de entregar el “bien” de intercambio (padres de la familia Laértidas, esposa de Ajax el cocainómano, hijos de Anastasia que tiene mal de Alzheimer)

Toda organización está representada por alguien que es con quién se establece el contacto, y por tanto las consideraciones sobre los grados y la cronología del contacto referentes al facilitador y al demandante, son también aplicables al caso de las organizaciones.

Cabe observar que tanto respecto a la fase de contacto, como a las fases de investigación y elaboración que se verán más adelante, en el caso de la facilitadora que trabaja dentro de

una organización y para otra organización puede haber confusión sobre quién es el demandante. ¿Es el demandante Orestes&Odiseo Coaching Ltd., su cliente Egeo Hoteles, o Agamenon Átrida, gerente del hotel Troya que tiene conflictos con todos sus empleados?

En el ámbito de la salud Berne (1983, 1966) parece tenerlo claro cuando dice “El terapeuta que trabaja en una organización tiene una doble responsabilidad; por una parte hacia la organización y por otra hacia sus pacientes”. Conviene que cualquier facilitador también tenga una concepción medianamente clara sobre cuáles son las partes intervinientes en el proceso contractual y en qué papel intervienen.

4.3.2. Grados de contacto

4.3.2.1. Contacto de primer grado

Es la conexión con el objeto de conocimiento

Si aceptamos como uno de los significados de contacto el establecer relación con algo en el sentido de conexión o enlace, y aceptamos que el conocimiento es una forma de enlace entre sujeto y objeto, entonces podemos considerar que para la parte demandante un contacto es cuando ha tenido conocimiento de la existencia de la facilitadora. Y para el facilitador, cuando ha sabido de la existencia del demandante.

Desde le punto de vista del modelo psicoanalítico puede decirse que al ser todavía un objeto con pocas características contrastadas, poco definido, es una pantalla propicia sobre la que cada uno puede proyectar los propios contenidos, conscientes e inconscientes, actuales o pasados, transferenciales o contratransferenciales, e ir así estructurando progresivamente la concepción del otro, lo cual alivia el estado ansioso producido por la incertidumbre resultante de la indefinición.

Situados en una óptica del constructivismo de George Kelly (1955) (Geiwitz 1977, 1969), tanto facilitador como demandante, por su afán de predecir y controlar lo que sucede en su entorno, organizarán perceptualmente la concepción del otro y lo relativo a su contexto, basándose en las propias categorías descriptivas (constructos personales), lo cual será un determinante primordial de su conducta.

Ambos, de acuerdo a lo que saben, a lo que son y a cómo y dónde están, elaborarán una concepción del otro. La facilitadora cuenta entre su equipaje con conocimientos psicológicos especializados lo cual puede ayudarle en una elaboración más acorde a la realidad externa y consensual. Pero la demandante también puede contar con ellos, aunque necesite que otro le ayude a aplicarlos. Hay cierta dificultad en recordar los supuestos humanistas y el hecho obvio de que ser demandante de ayuda, no supone ser inválida o ignorante. *El traumatólogo por tener la pierna rota no se ha vuelto cataléptico e idiota.*

El conocimiento de la existencia del otro, puede haber llegado a través de un intermediario tal como el primo del demandante que a su vez conoce a la facilitadora, otra psicóloga que deriva a la demandante y llama al facilitador para comunicárselo, o el secretario, enfermera o recepcionista de la facilitadora que atiende al demandante.

Para la parte demandante, todos estos datos que le aporta la realidad externa serán contrastados con la concepción que quizás ya se haya hecho del facilitador al ver un anuncio suyo, y la irá modificando en mayor o menor medida, en función de su energía del yo y las resistencias del yo y del ello (modelo psicoanalítico), de sus constructos (Kelly), de

la situación estructural y funcional de sus estados del yo (AT) o de su historial de condicionamiento y refuerzos previos (conductismo clásico y operante)

Para la facilitadora este contacto con intermediario puede ser el momento en que ha sabido de la existencia del demandante, elaborando una concepción del mismo.

Para ambos este contacto con intermediaria puede ser crucial, pues a partir de ese momento ha comenzado el proceso de satisfacción de las necesidades enunciadas por Maslow y *de los apetitos y hambres* descritas por Berne y Steiner. Han comenzado los modos sociales de estructuración del tiempo: rituales, probables pasatiempos, posibles juegos y algunas sanas actividades.

4.3.2.2. Contacto de segundo grado

Conexión no presencial, pero directa y material, sea auditiva y/o visual.

Suele iniciarlo la parte demandante y continuarlo la facilitadora. La conexión es directa, sin intermediarios, sea presente (teléfono, webcam, video conferencia), o diferida (carta, correo electrónico, mensaje en el contestador, cinta o CD de audio, video)

En este grado hay un paso más en el proceso de satisfacción de necesidades y en el de estructuración del tiempo. Hay un paso más en el contraste de la concepción que se tiene sobre el otro con los datos que aporta la realidad externa.

4.3.2.3. Contacto de tercer grado

Es la conexión entre facilitador y demandante, ambos de cuerpo y demás presente, donde además de la conexión material auditiva y visual, puede haberla táctil y olfativa, raramente gustativa.

En los primeros momentos de este contacto se produce un intenso contraste entre la concepción de la otra parte y los datos que aporta la realidad externa. A la vez hay un gran avance en el desarrollo de los modos sociales de estructuración del tiempo y en el proceso de satisfacción de necesidades.

4.3.3. Cronología del contacto

4.3.3.1. El primer contacto

Es el momento en que una parte tiene conocimiento de la existencia de la otra. Para la demandante suele ser un contacto de primer grado, sin o con intermediario.

Para el facilitador este primer contacto será de uno u otro grado según el ámbito de su ejercicio profesional. En el de la salud mental en práctica privada unitaria (la facilitadora trabaja sola), el primer contacto puede ser de primer grado con intermediario, aunque suele ser de segundo grado; raramente lo es de tercero. El primer contacto suele ser de primer grado con intermediario en el ejercicio en equipo en centros sanitarios de una organización privada, o en los públicos de atención primaria, aunque en estos últimos sea menos raro un primer contacto de tercer grado, a pesar del procedimiento de citas concertadas. En servicios de urgencia, sea en centros de salud o en organismos de intervención rápida (SAMUR, Protección Civil, etc.), puede ser frecuente el primer contacto de tercer grado.

Respecto al ejercicio en la enseñanza privada, concertada o pública, para la psicólogo de centro el primer contacto suele ser de primer grado con intermediario o de segundo y raramente de tercero.

No tengo referencias de los otros campos de intervención, tales como las organizaciones, el deporte, el ámbito social, jurídico, etc.

4.3.3.2. Los siguientes contactos

Las posibilidades son múltiples. En la salud mental en práctica privada unitaria lo más habitual es que el demandante prosiga con un segundo contacto, o todo lo más un tercero, de segundo grado, siendo el tercero, o todo lo más el cuarto, de tercer grado. Sin embargo, suele darse el caso de que prosiga con un segundo, tercero, cuarto contacto de segundo grado, y el siguiente sea de tercer grado, o incluso no llegue a darse, interrumpiéndose la relación. En equipos de centros sanitarios se suele seguir con un segundo contacto de tercer grado, al igual que en la enseñanza.

En cualquier caso, es conveniente que el facilitador tenga en cuenta cuál ha sido la secuencia de contactos y el grado de cada uno de ellos, puesto que cuanto más contactos, más progreso en el proceso de contraste de la concepción sobre el otro, en el de los modos sociales de estructuración del tiempo y en el de satisfacción de necesidades.

4.4. Investigación

Desde el primer contacto, sea cual sea su grado, las partes se examinan mutuamente, de forma más o menos voluntaria, más o menos consciente, más o menos sistemática. Ello es fundamental cuando las partes estando ya presentes en un contacto de tercer grado, inician la fase de investigación, fase de obtener y dar información, de exponer, explicar, matizar y preguntar.

Consideraremos dos posibles escenarios de investigación: el del facilitador con la organización y el del facilitador con el cliente.

4.4.1. Facilitador - organización

4.4.1.1. Organización marco laboral

Se ha mencionado en la (pág. 23 y 24) la confusión, sobre la identificación de las partes, que puede haber en el caso del facilitador que trabaja dentro de una organización y el concepto que en el ámbito de la salud mental tenía Berne (1983, 1966) al respecto. Es ahora conveniente mencionar sus observaciones referentes a los aspectos administrativo, profesional y psicológico del contrato (pues aunque él habla de contratos, por las referencias en la pág.33 3er. párrafo y en la pág.35 último párrafo, es claro que se refiere a aspectos).

4.4.1.1.1. Aspecto administrativo

Conviene aclarar cuáles son las ocasiones, el propósito del proyecto, los objetivos de la organización. En algunas instituciones estos puntos se expresan por escrito y conviene el conocimiento detallado para evitar posteriores dificultades con supervisores y otras

autoridades. Si no hay normas escritas habrá que conseguir que el supervisor enuncie de manera formal e inequívoca el propósito del proyecto. También finanzas, personal, instalaciones en el local y equipo (Berne 1983, 1966)

4.4.1.1.2. Aspecto profesional

Se ha de aclarar cuál es el objetivo profesional de la terapia, enunciándolo, según Berne, en términos psiquiátricos (cura sintomática, reorganización de la personalidad, etc.) y aclarando el significado local de dichos términos.

4.4.1.1.3. Aspecto psicológico

Se refiere, a examinar las necesidades personales de supervisores, superiores y colegas, en relación con los juegos psicológicos. Tiene importancia que el terapeuta aclare para sí estos factores, contando con su conocimiento personal de los individuos en cuestión, pero no se debe hacer referencias explícitas a este aspecto, “ni siquiera de broma” según Berne (1983, 1966)

Se refiere también a verificar la existencia de algún tácito “acuerdo entre caballeros”, diferente y quizás opuesto a los objetivos enunciados

Para considerar los tres aspectos del contrato (administrativo, profesional y psicológico) con la organización, debe trazarse un diagrama de autoridad informal, tal como el que él expone en la pág. 173 de su obra *Introducción al tratamiento de grupo* Berne (1983, 1966), que incluye desde los ascensoristas del centro de salud, al Presidente de los EEUU, y preguntarse qué aspectos consideraría cada uno de ellos como responsabilidad del terapeuta y que esperaría y no del programa de grupos terapéuticos. Después vendría la formulación de planes para satisfacer esas expectativas y el negociar.

Habla Berne (1983, 1966) de que esta minuciosidad protege frente a problemas e investigaciones, prensa y demás agentes sociales.

4.4.1.2. Organización pagador y/o demandante

Continúa Berne (1983, 1966) exponiendo que el caso del contrato con organizaciones mediadoras, que pagan los honorarios, debe ser tratado como cualquier contrato con organizaciones

Si es otra persona la que paga (en menores por ejemplo) o viene a tratarse bajo presión (divorcio inminente o exceso de bebida), el terapeuta puede verse envuelto en un juego a tres manos, en el que puede terminar siendo la mano perdedora, “quedándose no sólo sin el paciente, sino además sin sus honorarios” Berne (1983, 1966)

“Por lo tanto, debe asegurarse de que todas las partes directamente afectadas entienden claramente tanto las exigencias prácticas de la situación terapéutica (el contrato administrativo) como las limitaciones y potencialidades que puede ofrecer su tratamiento (el contrato profesional). De esta manera, es menos probable que el terapeuta salga profesional y financieramente lesionado, y se encontrará más libre para dedicarse a los aspectos psicológicos del contrato, que llegan a ser parte del esfuerzo terapéutico” (Berne 1983, 1966)

Años después, en 1975 Dorothy Jongeward (Blakeney 1979, 1977) expuso una serie de consideraciones para el contrato con organizaciones, entre las cuales hizo énfasis en que

era necesario examinarlas para conocer sus metas generales y qué resultados esperan del contrato.

4.4.2. Facilitador - cliente

4.4.2.1. Ámbito general

En muchos casos, la persona destinataria de la actuación profesional del facilitador, el cliente, habrá sido la demandante que quiere obtener el “bien” CP. En otros, el cliente no ha sido la demandante, sino que lo ha sido su pareja, sus padres, su profesora de inglés, o su director comercial. En el primer caso, se encuentra presente por propia iniciativa, pero en el segundo ha consentido a estarlo por complacer, por evitar castigos, suspensos o represalias laborales. Esto generará unas características específicas en la investigación, entre las cuales estarán una reticencia a facilitar información y una desconfianza sobre los objetivos de la facilitadora, siendo muy probable la notable aparición de numerosas transacciones ulteriores.

Sea como sea, el caso es que facilitadora y cliente están reunidos una con el otro en un escenario que ha dispuesto la primera dentro de sus posibilidades, bastante amplias en la práctica privada unitaria (donde puede decorar su despacho, sala de espera, servicio), más limitadas en la privada organizacional y muy limitadas en la práctica pública (donde a veces la máxima libertad consiste en disponer la posición y distancia de las sillas)

Este primer contacto de tercer grado es de una gran riqueza de aspectos, de datos, de sentimientos y pensamientos. Paradójicamente no suele serlo en conductas. Quizás ambas partes se salvaguarden de forma preventiva, quizás se estén reponiendo del momento depresivo, en el sentido de M. Klein, provocado por la pérdida de la concepción del otro, que a duras penas sobrevive del contraste con los datos que aporta la realidad externa. En mi experiencia, el resultado es que generalmente ambos, facilitador y cliente parecen con menos capacidades de las que, en sucesivos contactos, demuestran tener. Sólo en muy raros casos he observado lo contrario: aparentar más capacidades de las que se tienen.

En esta fase de examen, independientemente de que el ámbito de trabajo sea el de la práctica privada unitaria, organizacional o pública, es de tener en cuenta lo siguiente:

- Conviene que el cliente aclare explícitamente las razones por las cuales está ahí, distinguiendo las suyas de las de otras personas (pareja, padres, maestras, hijos, jefas), que lo haga en la jerga que usa habitualmente y que aclare esa jerga. (Berne 1983, 1966)

Concretamente, en el campo de la salud mental, según Steiner (2000, 1974) la petición del paciente de lo que quiere, puede ser ambigua, muy general, e iniciar un juego de Salvación (de rescate). Hay que dejar bien claro que la persona está realmente pidiendo terapia.

- Como facilitador/a, para poder ubicarse bien, conviene estar pendiente de todo lo que surge en forma verbal y no verbal.
- Puede, utilizando palabras de Berne (1983, 1966) “dar muestras de su mercadería”. Conviene transmitir todo aquello que pueda dejar claro cuáles son las características del “bien” que ofrece, haciéndolo en forma verbal secuencial lógica, pero también verbal con analogías, metáforas y ejemplos, y con gestos faciales y ademanes, diagramas y dibujos, a fin de que quede todo muy explícito, para ir evitando la aparición de contratos tácitos.

En relación con ello Steiner (2000, 1974) comenta que si el terapeuta no está en condiciones de tratar el problema que el cliente plantea, tiene la obligación de abstenerse a hacer la oferta.

De resultados de este proceso de examen e intercambio de información, hay dos posibilidades:

- Que el cliente logre explicitar sus razones y el facilitador enseñar su muestrario, con lo cual puede pasarse a la siguiente fase: elaboración de contratos.
- Que el cliente, el facilitador, o ambos no lo logren, con lo cual es conveniente pasar a la fase de formulación para hacer un contrato de hacer unas cuantas entrevistas más a fin de poder formular un contrato de cambio.

Berne (1983, 1966) dice que es aconsejable hacerlo así, aunque pueda crear problemas con la organización en la que se trabaja. Propone para ello decirle al paciente que cuando alguien va a un psiquiatra es porque lo necesita, de modo que al seguir trabajando se puede descubrir dónde está realmente el problema, y si hay algo específico que el terapeuta pueda ofrecerle. En sus palabras “el terapeuta pueda dar muestras de su mercadería y, al final de ese tiempo, tanto él como el paciente deberían poder tener un claro entendimiento recíproco. Es posible que el paciente sienta que lo que puede ofrecerle el terapeuta no es lo que él buscaba, y pueden separarse amistosamente...” “Por otra parte, la respuesta del paciente puede ser más favorable; quizá sienta que lo que el terapeuta tiene para ofrecerle es interesante y podría serle útil.”

Steiner (2000, 1974) dice que cuando la persona no tiene clara la oferta es aconsejable que firme un contrato de cuatro a seis semanas, durante las cuales el terapeuta tiene la posibilidad de averiguar la situación de la persona y ésta de familiarizarse con el terapeuta y sus métodos.

Kertész (1977, 1973) habla de que en estos casos, el contrato es hacer un contrato.

Este escenario, facilitador – cliente, puede tener lugar en diversos ámbitos, por lo que conviene tener en cuenta los matices de Berne (1983, 1966), como seguidamente se comenta.

4.4.2.2. Ámbito de organización marco laboral

En la investigación facilitadora – cliente dentro de una organización en la que trabaja la primera, se tendrán en cuenta los aspectos administrativo, profesional y psicológico.

4.4.2.2.1. Aspecto administrativo

Berne (1983, 1966) propone explicar a los pacientes la relación existente entre el facilitador, la organización y los pacientes, teniendo en cuenta cómo es probable que ellos entiendan, desde su punto de vista, el rol del terapeuta dentro de la organización y sus responsabilidades

4.4.2.2.2. Aspecto profesional

Verificar si los objetivos terapéuticos entrarán en conflicto con la forma en que el paciente entiende el contrato administrativo, especialmente si está recibiendo ayuda material de la

organización acogedora o de otra (por subsidio de desempleo), ya que puede estar en un dilema entre mejorar perdiendo la ayuda, o seguir enfermo para seguir recibéndola (Berne 1983, 1966)

4.4.2.2.3. Aspecto psicológico

El dilema anterior influye fuertemente sobre el aspecto psicológico, es decir sobre los “juegos” que probablemente se jugarán. Según Berne (1983, 1966) suele haber buena base para dudar que los pacientes puedan atenerse constantemente a sus declaraciones de buena fe, por lo que conviene tener siempre presente el dilema anteriormente descrito.

Siguiendo a Berne (1983, 1966), esto es especialmente válido en centros de las fuerzas armadas, donde mejorar supone incorporarse al servicio y a operaciones de riesgo, y en instituciones correccionales, donde no mejorar supone no salir.

En situaciones así, Berne (1983, 1966) recomienda aclarar el contrato terapeuta-paciente con espíritu realista, primero en la mente del terapeuta y después de los pacientes “El compromiso del terapeuta con los pacientes (“Mi trabajo aquí es...”) y el de ellos con el terapeuta (“Mi razón para venir a este grupo es...”) deben ser enunciados de manera inequívoca, de manera que cualquier vacilación de una de las partes pueda ser inmediatamente cuestionada como una posible violación de la buena fe, con el foco puesto en las ambigüedades ocultas que ahora se revelan.”

4.4.2.3. Ámbito de la práctica privada

En el ámbito específico de la práctica unitaria, la facilitadora ha tenido mayor margen de disposición del escenario. Lo ha hecho conjugando lo posible, lo deseable y lo conveniente, ha actuado sobre los aspectos espaciales de ubicación del gabinete, despacho, consulta; la distribución funcional de las estancias (despacho, sala de espera, etc.), la selección de elementos del mobiliario y decoración (mesa, sofás, sillones, estanterías, plantas, jarrones), su apariencia y su ubicación física. Es posible que también haya dispuesto sus acreditaciones (títulos, certificados, etc.) de que está autorizado para intercambiar el “bien” “conocimientos psicológicos”. Para ello, posiblemente ha seguido criterios estéticos personales y técnicos, como los que indica Massó (2005) y conviene que utilice los de la proxémica (Hall 1973). En alguna medida también habrá actuado sobre los aspectos temporales tales como el día del mes y de la semana que concierne la entrevista, la hora de la misma, y la puntualidad por su parte.

Berne (1983, 1966) dice que en la práctica privada “pura”, el contrato con el paciente resulta influido favorablemente por el hecho de que éste busque tratamiento por iniciativa propia, y su motivación manifiesta, suele ser de buena fe. Además la posible influencia de autoridades externas es tan improbable que ningún profesional “razonablemente circunspecto” necesita tenerlas en cuenta en las condiciones habituales.

Además de lo que dice Berne, el hecho es que en la práctica privada pura, puede darse también el caso del cliente no demandante (parejas complacientes, menores, personas de la 4ª edad, etc.), por lo que puede ser conveniente aclarar con el cliente los aspectos administrativos, profesionales y psicológicos.

4.5. Elaboración

Después de sucesivos contactos de diversos grados, después de una o varias entrevistas de la fase de investigación, facilitador y cliente, generalmente demandante, continúan relacionándose con la intención de establecer un compromiso de actuación, de intercambio de bienes, según unas condiciones. Para ello es conveniente tener en cuenta unos matices y recomendaciones para la elaboración del contrato, pero antes es adecuado mencionar diversas clasificaciones de los contratos, que servirán para enriquecer el marco de referencia sobre los mismos, aunque podrá observarse que partes de algunas clasificaciones son similares a partes de otras como, por ejemplo, en el caso de los contratos mayores de Gellert y Wilson que parecen similares a los contratos de autonomía citados por Chandezon y Lancestre y Díez Benavides.

4.5.1. Clasificaciones de los contratos en AT

Gellert y Wilson (1980) (citados por Román et al., 1983 y por Massó, 2005) distinguen entre:

- **Contratos menores:** se establecen “aquí y ahora”, se ocupan de un tema puntual, se ejecutan de forma inmediata y suelen afectar al estado del yo Niño Adaptado (en adelante NA). (Massó, 2005) En ellos se logra el éxito rápidamente y abundantes caricias positivas (Román et al. 1983)
- **Contratos intermedios:** se refieren a modificaciones de conducta. No afectan a los contenidos del guión pero facilitan su abordaje. (Massó 2005) Forman parte de ellos los que se refieren a los juegos psicológicos y las caricias (Román et al.,1983)
- **Contratos mayores:** implican una redecisión (Román et al. 1983) y propician cambios radicales que pueden afectar a la estructura de la personalidad. Atañe siempre al N, que fue la estancia que adoptó las primeras decisiones (Massó 2005)

Woolmans y Deomm (citados por Massó 2005) diferencian entre:

- **Contrato de negocios:** se refiere a aspectos formales de la relación profesional entre el facilitador y su cliente, atañendo al servicio que ofrece el facilitador, la duración y frecuencia de las sesiones, honorarios, etc.
- **Contrato de tratamiento:** se refiere al acuerdo entre el cliente y el facilitador en orden a un cambio de conducta.
- **Compromisos:** que equivalen a subcontratos o acuerdos de trabajo para tareas específicas; establecen una intención de conducta a realizar en el grupo o a desarrollar en casa como tarea. Podrían equivaler a los minicontratos de que habla Capoferri (2006)

Román (Román et al. 1983) distingue entre contratos:

- Clínicos
- Empresariales u organizacionales
- Sociales
- Educativas

La clasificación siguiente aparece con frecuencia en algunos de los textos consultados

- **Contratos de iluminar:** responden a los deseos de los clientes de clarificar, comprender, ver opciones, dar solución a un problema (Senlle en Román et al 1983)
- **Contratos de control social:** se orientan a provocar la aparición de un cambio conductual (Chandezon y Lancestre 2001, 1982) (Román 1983 citando a Díez Benavides 1978)

Según Senlle (Román et al. 1983) la tarea terapéutica consistirá en analizar la fortaleza del A, ver qué partes de éste se pueden utilizar, desarrollándolo para que tome las riendas de la personalidad., frenando al P y protegiendo de él al N, de la persecución interior.

De acuerdo al mismo autor, es importante la protección que dé el terapeuta de entrada. Cuando hay fuertes mensajes de contraguion o “drivers” fuertemente dominantes, al igual que cuando el P es amenazador y destructor, la técnica más adecuada es el reparentamiento (reedificar el P, con información desde el exterior o autoparentamiento con participación del A) (ver Massó 2005)

- **Contratos de autonomía:** tienen por objetivo el abandono del guion de vida, evitando el refugio en el contraguion. Aquí se emprende un trabajo más profundo, más regresivo, que permite una redecisión. (Chandezon y Lancestre 2001, 1982) (Román 1983 citando a Díez Benavides 1978)

Según Senlle (Román et al.1983) se realizan para solucionar, fundamentalmente, los problemas generados por los mandatos; así, el tema del contrato tiene relación con los mandatos: vivir, ser cuerdo, ser sano, pensar, sentir, amar, confiar, tener, éxito, relacionarse con otros. (conviene ver Massó 2004, módulo III sobre el Argumento de vida)

Siguiendo a Senlle (Román et al.1983), el terapeuta pone en juego toda su personalidad, comunicando protección y trabajando en la redecisión. Las técnicas de la escuela de la redecisión, basadas en ejercicios güestálticos, suelen ser apropiadas.

Román (Román et al. 1983) también cita:

- **Cambio de comportamiento** (palabras u obras): ej. pereza, alcoholismo, mal carácter, drogadicción
- **Cambio de actitud** (pensamientos y sentimientos): ej. creer que son feos y que no gustan a nadie, sentirse fracasado o estúpido, inseguridad respecto a identidad sexual
- **Cambio en la salud física** (psicosomatismos): gente que fuma, adelgazar, engordar
- **Tipos varios de cambio simultáneos**

Senlle (Román et al. 1983) menciona el siguiente tipo:

- **Contratos parentales:**

Por parte del psicoterapeuta se espera la sumisión y el desarrollo del NA del cliente, con lo que se crean dependencias que imposibilitan una redecisión libre y autodeterminada. (Fourcade y Lenhardt 1981 citados en Román et al 1983). Cita que, según Garfield (1982), todas las terapias pueden caer en el contrato desde el P: psicoanálisis: “cuéntame todo y te llevaré a la curación”, AT: “renuncia a tus síntomas”, gestalt: “si expresas los sentimientos que yo creo importantes serás auténtico”

Por parte del cliente se espera que el terapeuta acepte ocupar la posición del P. Hay declaraciones del tipo “Vengo porque debo mantener mi pareja” “Vengo porque tengo que hacer terapia” “Vengo porque soy lo peor”

4.5.2. Matices y recomendaciones para la elaboración

Como guía para el desarrollo de este punto, seguiré las características comunes del contrato, enunciadas cuando se ha tratado del mismo en un marco general.

4.5.2.1. Pluralidad: las partes

En la formulación del contrato, es conveniente que lo primero quede explícito y claro cuáles son las partes intervinientes y en qué papel intervienen.

En mi opinión las partes intervinientes son la ofertante y la demandante y los papeles son el de facilitador/a y el de cliente. Lo más común es que la parte ofertante sea el facilitador/a y la demandante el cliente, lo cual hace más sencillas las cosas.

Pero a veces puede presentarse un lío que el facilitador tendrá que desenredar, ya que la parte demandante, por ej. Penélope y Odiseo Laértidas, pueden ser clientes intermediarios, pidiendo consejo sobre cómo actuar con el cliente final, su hijo Telémaco que desean haga psicoterapia ya que va fatal en sus estudios, posiblemente en relación con haberse criado teniendo al padre ausente y haber sufrido el mobbing de Antinoo. Telémaco consentirá porque teme las reacciones iracundas de la madrina de su padre, Atenea, que es la que paga con un subvención de Olimpo Salud S.A.

En casos como éste, inspirándome en la sugerencia de Berne (1983,1966) sobre el diagrama de autoridad informal, creo que puede ser útil que el facilitador haga un *diagrama de partes intervinientes* (incluido él mismo), sus papeles y las relaciones de poder entre ellos.

En cuanto a la literatura transaccionalista consultada, a continuación se expone una síntesis de lo encontrado en cuanto a cuáles son las partes que se consideran intervinientes.

4.5.2.1.1. Uno mismo

Algunos consideran que pueden hacerse contratos consigo mismo (Román en Román et al 1983) (Kertész 2003).

Sin embargo, teniendo en cuenta la definición de contrato propuesta (pág. 9) “**Compromiso consentido entre partes para actuar según unas condiciones legítimas que incluyen el intercambio, considerándose mutuamente con capacidad para todo ello**” me parece confusa la posibilidad de contratos con uno mismo, puesto que tiene que haber partes y no está claro cuáles son. ¿Se establece entre el A y el N? ¿O entre el A y el P? También es oscuro cómo puede darse el intercambio de “bienes” (la retribución mencionada por Steiner en las cuatro condiciones básicas)

El considerar la posibilidad de un contrato consigo mismo puede deberse a un sobreuso del término “contrato”, que se emplea lo mismo para referirse a una decisión propia (mañana me levanto a las siete), a una condición impuesta por el facilitador (no mascar y escupir tabaco

en la entrevista), a un acuerdo sin intercambio de bienes (el martes nos llamamos por teléfono para concertar la cita), a unos *deberes* (tareas a cumplir entre sesiones - Kertész 1977, 1973) y al compromiso de realizar seis sesiones de psicoterapia con unos honorarios. Este sobreuso desvirtúa el concepto de contrato puesto que obvia las condiciones, sean las cuatro básicas de Steiner, o las ocho aquí expuestas.

Un ejemplo de esta desvirtualización puede ser lo expuesto por Chandezon y Lancestre (2001, 1982) que argumentan que en situaciones donde es imposible establecer un contrato (delincuentes y enfermos encerrados contra su voluntad, situación de urgencia en la que el paciente tiene un estado de estrés total) el psicólogo transaccional acuerda un contrato consigo mismo bajo forma de las preguntas: ¿Qué es lo que quiero?, ¿Qué es lo que puedo decidir hacer con este cliente?

A este respecto conviene recordar que Berne (1983, 1966) matiza que el tratamiento contractual es más bien bilateral que unilateral, y desde luego es difícil la bilateralidad si que haya un bi, dos.

4.5.2.1.2. Facilitador - cliente

Estas partes son aceptadas por todos los autores como integrantes del contrato. Cabe matizar entre qué estados del yo de uno y otro conviene establecer el contrato.

- **A del facilitador – A del cliente:** la opinión general es que estos son los estados del yo que conviene que intervengan (Chandezon y Lancestre 2001, 1982) (Román et al. 1983) (Díez Benavides 1978 citado por Román et al. 1983). (Kertész 2003) (Berne 1983, 1966)

Para Román (Román et al. 1983), el contrato es un medio de reforzar el A que es la parte que suministra los datos necesarios, mientras que el N suministra la energía y motivación necesarias para el cambio. Massó (2005) lo menciona al hablar de la conducta trilogal.

Para Román, es importante que se haga con el A, ya que si la persona tuvo una figura paterna que le falló, haciendo promesas que no cumplía, el P puede estar programado para utilizar las promesas como evasivas (voy a tratar, posiblemente, creo que sí). El P puede hacer una promesa para quitarse de encima al N. O desde el N se puede adoptar un buen propósito sin intención de cumplirlo. El A cumple con rectitud: sabe qué necesita un cambio y se dispone a hacerlo. (Román et al. 1983)

- **A del facilitador – estado del yo Niño Libre (en adelante NL) del cliente:** según Chandezon y Lancestre (2001, 1982) el contrato se puede establecer con el Niño Libre (en lo sucesivo NL) del paciente.
- **A del facilitador – A y N del cliente:** Para Senlle (Román et al 1983) este es un *contrato adulto*, limpio y claro, en el que el A dice: “Quiero y lo haré” y el N “Sí, lo quiero y obtendré cosas buenas”.
- **Facilitador - P-A-N del cliente:** Kertész (2003) opina que el contrato se hace con los tres estados del yo del paciente, tal como señalan los Haimowitz (1976) pero si alguna parte NO OK de éste no está de acuerdo, se trabaja con la objeción hasta resolverla.

4.5.2.1.3. Facilitador – varios clientes (grupo)

En el caso de la terapia en grupo, el terapeuta tiene establecido un contrato con cada paciente (Berne 1983, 1966). Es decir, son varios contratos, no un contrato con varias partes.

Sin embargo, a veces está dudoso si lo que existe es un contrato con una parte que sería el facilitador y otra que serían los clientes, constituyendo lo que llama Quesada (2001) una *parte subjetivamente compleja*.

Esto puede ser debido a cómo, en ocasiones, hace el facilitador/a la formulación del contrato: se dirige al grupo en general, y expone los objetivos, la actuación y las condiciones entre las que a veces se expone el intercambio. Los miembros del grupo escuchan, a veces piden alguna aclaración y luego permanecen en silencio, o todo lo más, alguno hace un gesto de asentimiento con la cabeza. No hay una declaración explícita de obligatoriedad, ni un consentimiento explícito, quizás porque tampoco hay una pregunta explícita sobre ello. Queda tácita esta parte del contrato, y partir de ahí el terreno está sembrado con la semilla de conflicto, que tristemente a veces brota, crece y florece, y si hay suerte no da frutos.

El grupo, para Chandezon y Lancestre (2001, 1982) es un ámbito para realizar el cumplimiento del contrato, grupo que queda activamente asociado a la realización del contrato de cada participante. Mencionan que el grupo puede ser de terapia, de desarrollo personal o de empresa.

4.5.2.1.4. Facilitador – terceros

Varios de los autores consultados, tal como Kertész (2003), rechazan esta posibilidad y dicen, quizá desde el P, que “no se debe” hacer contratos sobre terceros, entendiendo por ello un contrato entre la facilitadora y otra parte para efectuar un cambio sobre una tercera parte, el cliente, no presente en el proceso de formulación de contrato.

Sin embargo, la realidad observada desde el A, es que tanto en el campo educativo (ej. de la familia Laértida en la pág.33), como en el de las organizaciones (ej. de Egeo Hoteles en la pág. 24) y en de la salud psíquica, sí hay varios casos de contratos con partes que no son el destinatario final de las actuaciones profesionales del facilitador (cliente final). Es decir, sí hay contratos con terceros y sobre terceros.

Berne (1983, 1966) parece contemplar esta posibilidad, ya que, si bien diferencia el contrato con la organización y el contrato con el paciente, cuando habla de los aspectos administrativo y profesional del contrato con la organización, está haciendo referencia a las actuaciones del terapeuta sobre el cliente.

Dorothy Jongeward también contempla en cierta medida esta posibilidad en su exposición *Contratos, permisos, potencia y protección en la tarea organizacional* (Blakeney 1979, 1977)

Recientemente he encontrado un artículo de Cristina Capoferri (2006) titulado *El contrato en la psicoterapia infantil*, en el cual menciona el concepto de *contrato triangular y múltiple* de F. English, y ella misma menciona el contrato con los padres, con el colegio y con el niño.

Sintetizando nuevamente, en la documentación consultada he encontrado las siguientes posibilidades de contratos con terceros:

- **Facilitador-organización:** en que la organización puede ser sanitaria, como es la que refiere Berne (1983, 1966) o puede ser de otro tipo como menciona Jongeward (Blakeney

1979,1977) (también citada por Román 1983) que también dice que en las tareas organizacionales hay que explorar:

- ? Entre quién se establece el contrato (empresario/facilitador, trabajador/facilitador)
- ? Las metas y expectativas de dicha organización
- ? La ética de desencadenar cambios en las personas que reciben cursos, que luego no podrán ser atendidos.

- **Facilitador – padres del cliente – cliente menor de edad:** esta es una posibilidad, varias veces ya mencionada, que conlleva polémica pues para Chandezon y Lancestre (2001, 1982) no es posible, por ejemplo, establecer un contrato en el caso de una madre que desea que el terapeuta examine a su hijo de 12 años, aunque según ellos en ese caso se la pueda invitar a que formule un contrato entre ella y el facilitador.

Steiner (2000, 1974) parece menos estricto cuando argumenta que en el caso de menores, no es posible el contrato a menos que participen los padres.

Senlle (Román et al. 1983) recomienda que en el caso de un menor, éste y sus padres deben participar en el contrato y éste contrato debe ser muy claro y examinarse específicamente en él posibles resultados y cambios, ya que la autonomía del niño pudiera estar en contra de los deseos de los padres y éstos decidan suspender la terapia. En el contrato puede quedar claro que si uno o los dos padres deciden suspender la terapia, se discutirá otra vez en presencia del niño y con intervención de sus opiniones.

- **Facilitador – padres del cliente – cliente menor de edad – otras partes:** Capoferri (2006) menciona que al niño lo han llevado al gabinete, y él/ella “lleva” a un grupo de personas: sus padres y la persona que lo ha enviado: profesores, pediatra, psiquiatra, etc. Al facilitador le conviene indagar sobre la red de relaciones y de contratos ya realizados entre todas esas partes, ya que estarán “flotando” sobre la terapia, lo cual coincide con la idea subyacente al diagrama de partes intervinientes, antes mencionado.

Capoferri también expone que ella hace un contrato con los padres, un contrato con el niño/a y un contrato con el colegio.

- **Facilitador – custodios legales:** Kertész (2003) menciona que en el caso de clientes con pérdida de derechos o de libertad (incapacitados legales, presos) el contrato debe establecer con sus custodios legales.

4.5.2.1.5. Cliente – otro cliente

Esta cita no se refiere a un contrato, sino a un modo de potenciar el cumplimiento del mismo y se basa en que Román (Román et al 1983) cita a M. James y D. Jongeward (1977) que recomiendan reunirse con alguien que también haya decidido trabajar en algún problema de conducta ya que según ellas:

- Comparten sus contratos.
- Pueden programar la realización de una evaluación entre ambos.
- Es posible programar una reunión para la fecha en que esté prevista la terminación del contrato, para efectuar una valoración final del cambio
- Posibilidad de jactarse de los resultados (que actúa como reforzador), divertirse de los contratos, de jugar con ellos, de acariciarse mutuamente

4.5.2.2. Capacidad: competencia

La parte demandante, sea o no el cliente final, desde el comienzo del proceso contractual ha ido obteniendo información sobre el facilitador por los diversos medios de la fase de oferta – demanda, por las referencias de intermediarios, incluidos el Colegio de Psicólogos o el de Médicos, en los sucesivos contactos y en la fase de investigación. Aunque existe la posibilidad de que toda esa información haya colaborado a elaborar una concepción bastante errónea sobre el facilitador, la parte demandante ha considerado, o está a punto de hacerlo, que aquél está capacitado para ejercer sus conocimientos psicológicos.

Probablemente ésta consideración no será rotunda, existiendo algo de duda, de temor y de desconfianza, basadas en parte en la dinámica interna: por ejemplo resistencias y proyecciones transferenciales desde un marco psicoanalítico o por ejemplo el diálogo interno PC- y NAS- desde el AT. Pero también basadas en la realidad: puede saber que la información sobre el facilitador es parcial y conocer casos, directa o indirectamente, de práctica profesional francamente incompetente e incluso fraudulenta.

En lo referente a la consideración de la propia capacidad, el demandante sabe si tiene o no suficientes “bienes” iniciales para intercambiar, pero puede dudar si mantendrá la misma capacidad según el tiempo que se prolongue la relación. ¿Cuánto dinero le hará falta pagar a Casandra hasta que consiga pasar al lado de su cuñada Helena sin eructarla?

Además, la parte demandante puede temer acerca de su capacidad de comprensión, su “fuerza de voluntad” y constancia, inseguridad nuevamente basada en parte en la dinámica interna: por ejemplo un superyo rígido y censurante o un yo débil según los psicoanalistas, o por ejemplo un NAS- asustado por estar desafiando el mensaje “No crezcas” básico en su guión, según el AT. A veces, en clientes de psicoterapia, la inseguridad está basada en su experiencia de inconstancia con sucesivos terapeutas, quizás, aunque él no lo sepa conscientemente, resultante de la incompetencia de éstos, de un guión suyo tipo Sísifo, de la combinación de ambas cosas, o de otros múltiples factores posibles.

Kertész (2003) dice que la competencia del paciente debe estar presente en la capacidad de uso de su A para definir el contrato, para convenir la retribución y para trabajar en su cumplimiento.

Algunos de los autores consultados, exponen varias situaciones de posible **incapacidad** del cliente final, que se pueden resumir en los siguientes casos:

- **Menores de edad:** Kertész (2003) parece proponer como solución el que también participen en el contrato los padres. Mientras que Senlle (Román et al 2003) se inclina más por que lo adecuado es hacer terapia familiar.
- **Personas que han perdido legalmente sus derechos y libertades** (incapacitados legales, presos): (Chandezon y Lancestre 2001,1982). Parece que según Kertész (2003), la solución será que el terapeuta discuta el contrato con los custodios legales del cliente, lo cual considero un ejemplo de contrato con y sobre terceros.
- **Ciertos enfermos psíquicos:** un retrasado o un psicótico que no pueden catectizar su A, como para comprender y pactar un contrato, quedan generalmente fuera del tratamiento contractual (Steiner 2000,1974) (Kertész 1977,1973). En algunos tratamientos de esquizofrénicos, J. Schiff proponía a los padres un contrato de renuncia y de regresión (Senlle en Román et al. 1983), llegando en varios casos a adoptar legalmente a los pacientes (Kertész 2003)

Para Kertész (2003) los psicóticos (esquizofrénicos, delirantes, etc.), pueden recibir protección y contención pero no psicoterapia contractual. Muchos de ellos al salir del cuadro agudo están en condiciones de pensar y decidir con su A qué necesitan.

- **Intoxicados:** una persona puede estar bajo la influencia de las drogas hasta el punto que el A está incapacitado para decidir un contrato

Steiner (2000,1974) dice los intoxicados forman un subgrupo de incapacitados, ya que las drogas alteran el funcionamiento del yo Adulto, por tanto no pueden contratar hasta que se desintoxiquen.

Kertész (1977,1973) y (2003) está de acuerdo con ello, matiza que no pueden recibir psicoterapia contractual, aunque sí pueden beneficiarse de otras formas de tratamiento, y Senlle (Román et al 1983) también está de acuerdo con todo ello, diciendo que esto no significa no prestarles atención

Como se puede observar, se mezclan dos significados de incapacidad: la *legal* (menores, reos) y la *psicológica* (oligofrénicos, psicóticos, intoxicados), sin que necesariamente una implique la otra.

Creo conveniente matizar que realmente la incapacidad legal implica que no se debe establecer un contrato, es decir, pertenece más al campo de la característica de legitimidad del contrato que al de la característica de capacidad. Por lo cual, lo que en algunos casos el facilitador decida respecto al establecimiento contractual, tiene más referencia a sus valores morales, éticos, sociales, que a sus conocimientos técnicos. ¿Podría decirse que tiene más que ver con el estado del yo Padre o con el subestado Padre del Adulto (Ethos), incluso con el estado Padre del Niño (P₁) que con el estado del yo A, o con el subestado Adulto del Adulto (Technos)?

La incapacidad psicológica implica que no se puede establecer un contrato. Se basa en que es necesario que el contrato se establezca con el A, lo cual obviamente ofrece muchas ventajas en cuanto a la elaboración, refrendo, evaluación-cumplimiento y finalización. Sin embargo, si consideramos lo expuesto acerca de los contratos menores de Gellert y Wilson (pág.31), las partes del contrato facilitador/a – cliente y los estados del yo implicados (pag.34), podemos concluir que sí se puede establecer un contrato, al menos de tipo menor, a pesar de que exista un estado del yo Adulto poco activo, por lo cual es más propio hablar de discapacidad psicológica y de que no conviene establecer determinados tipos de contratos. Queda así más ubicada la decisión del facilitador en el ámbito de los conocimientos técnicos, que en el de los prejuicios de escuela. ¿Podría decirse que queda más situada en el Technos que en la zona del A contaminada por el P?

En el proceso contractual, el facilitador/a respecto al demandante, desde el primer contacto, habrá ido recabando información de una forma algo sistemática, si ha puesto en acción sus conocimientos psicológicos, por lo que es menor la posibilidad de que sea errónea su concepción sobre el demandante, aunque puede serlo. Si el demandante es el cliente final, el facilitador/a habrá considerado, o estará a punto de hacerlo, que la otra parte está capacitada para recibir sus conocimientos psicológicos y para entregar a cambio el “bien” por él deseado. Si el demandante es distinto al cliente final, el facilitador/a habrá hecho también, sucesiva o simultáneamente, dos consideraciones: que el demandante es capaz de entregar el “bien” deseado y que el cliente está capacitado para recibir sus conocimientos.

Posiblemente, tampoco en este caso ésta valoración sea rotunda, existiendo algo de duda sobre las características del cliente y sobre la capacidad de la parte demandante para entregar los “bienes” esperados, duda que puede estar basada tanto en la dinámica interna: por ejemplo proyecciones contratransferenciales desde el punto de vista psicoanalítico o por ejemplo contaminaciones del A por parte del P o del N desde el marco transaccional. Pero

también estará basada en la realidad: los medios diagnósticos no son ni exhaustivos ni infalibles y se conocen casos, directa o indirectamente, de partes demandantes que van acumulando deudas que al final no pagan.

Referente a su propia capacidad, el facilitador/a sabe los conocimientos psicológicos que tiene y si son o no los que está requiriendo la parte demandante. Pero su valoración puede no ser rotunda, dudando acerca de la efectividad de los mismos, de si son los más adecuados y de si sería necesario tener más conocimientos. Nuevamente aquí esta duda sobre la propia capacidad puede estar basada en la dinámica interna: por ejemplo un ideal del yo inalcanzable ubicado en un superyo tiránico desde la óptica psicoanalítica, o el inicio de un “juego de Rescate” desde el modelo transaccional. Pero, también nuevamente, puede estar fundada en la realidad del conocimiento de las propias carencias y de las limitaciones del estado actual de conocimientos en la Psicología, “estado actual de conocimientos” que en todas las épocas siempre ha sido limitado, como ocurre en todas las ciencias.

Referente a las capacidades del Facilitador, algunos de los autores consultados, exponen una serie de ellas que, a su entender, debe tener y que en síntesis son las siguientes:

- Tener entrenamiento adecuado (Román en Román et al. 1983)
- Que esté habilitado de acuerdo a las leyes del país para ejercer (Senlle en Román et al 1983)
- Que esté en posición OK, ya que nadie es competente para ayudar a otro a ponerse mejor de lo que él está. (Román en Román et al 1983)
 - ? Carecer de síntomas notables en el área mental (rackets) y física (psicosomáticos) (Román en Román et al 1983) (Kertész 2003) Si un terapeuta fuma, (Kertész 2003 más benigno dice que no fume al menos en sesión), bebe, se droga, lleva una vida insana, somatiza constantemente, no podrá colaborar con otros para que cambien en lo que él o ella no pudo (Senlle en Román et al 1983)
 - ? Tener su vida resuelta habiendo alcanzado sus metas (Senlle en Román et al 1983) o poder lograrlas con un buen manejo de sus roles fundamentales (Román 1983) (Kertész 2003)
- Poder activar a voluntad cualquiera de los estados del Yo y dar respuestas adecuadas a los estímulos ambientales. (Román en Román et al 1983) (Kertész 2003)
- Tener capacidad para intimar, espontaneidad, autonomía y conciencia de las cosas aquí y ahora. (Román en Román et al 1983) (Kertész 2003)

La afirmación de Román de que “nadie es competente para ayudar a otro a ponerse mejor de lo que él mismo está” (Román et al. 1983) es una concepción que aparece, aunque no con idéntica formulación, bastantes veces en el ámbito de las relaciones humanas y hace referencia a que el que ayuda o dirige debe haber conseguido y mantenido aquello que el ayudado pretende conseguir.

Sin embargo, podemos permitirnos ir más allá y observar que por ejemplo en la medicina somática un oftalmólogo puede ser miope, el estomatólogo tener caries, el alergólogo puede ser una persona celiaca, y el ginecólogo-obstetra puede ser un hombre. En el deporte, un eficiente entrenador de lanzamiento de jabalina puede ser hemipléjico, y una peluquera con estudios primarios puede haber estimulado y asesorado en los estudios a su hija que llega a ser juez de primera instancia.

Respecto a la capacidades, es necesario que el facilitador esté habilitado legalmente para ejercer, tenga conocimientos y entrenamiento suficiente y no esté impedido físicamente, por ejemplo siendo ciego-sordomudo, o psíquicamente, por ejemplo estando psicótico,

sociópata o padeciendo Alzheimer. Es evidente que cuanto mejor esté física, psíquica, social y económicamente, más y mejores capacidades podrá poner en juego en el ejercicio profesional. Pero es conveniente mantenerse libre de transformarse en requisito lo que sólo es ventaja, evitando y evitándose una sobreexigencia que más que favorecer, dificulta el desarrollo profesional. ¿Se podría decir en la jerga transaccional que en este caso es conveniente que la casa de la personalidad esté regentada por el A, evitando que un PC- se cuele por una rendija del ático y acongoje a un NAS- que asoma la cabeza por la trampilla del sótano?

El mismo Román (Román et al 1983, pág. 228) a continuación de exponer sus condiciones del facilitador, comenta que nadie puede cumplir al 100% estos requisitos, pero es el ideal al que hay que tender. En el marco psicoanalítico el ideal del yo es una de las funciones del superyo.

4.5.2.3. Actuaciones: objetivos

Aunque se les pueda agrupar en categorías tales como las mencionadas en los tipos de contrato, los objetivos pueden ser múltiples siempre que, según la mayoría de los autores, cumplan *con la condición de que sean susceptibles de ser claramente definibles y mensurables*.

Por ejemplo poder controlar la bebida o la droga, poder experimentar placer, poder estar sin usar medicamentos con las jaquecas, las tensiones y los dolores crónicos, poder gozar de las caricias, del aire libre, aprender a reír, bailar y llorar, tener buenas relaciones sexuales, dejar de comer en exceso o dilapidar el dinero, poder sentirse feliz a menudo, tener amistades duraderas y solidarias, aprender a conseguir caricias, irse a dormir y despertarse a voluntad, poder pensar, resolver problemas, controlar los ataques de ira, aprender contabilidad., pedir lo que se desea o no estar constantemente atemorizado (Steiner 2000, 1974)

Román (Román et al. 1983) expone que el objetivo puede ser modificar sentimientos (conducta oréctica), pensamientos (conducta cognitiva), palabras (conducta verbal), obras (conducta motriz) o problemas psicósomáticos (conducta verbal) y luego hace una clasificación y enumeración:

- **Síntomas físicos:** adelgazar cuatro kilos, curarse de úlcera en tres meses, dormir sin hipnóticos, dejar de fumar
- **Rol de padre:** hablar media hora al día con el hijo, salir todos los fines de semana con la familia, no gritar a las hijas
- **Rol de pareja:** no pegar a la mujer, no contarle a la madre las discusiones matrimoniales, no controlar al marido, romper con José María, expresar los sentimientos diez veces al día.
- **Rol profesional:** terminar el trabajo en el día, trabajar sólo 8 horas, levantarse a las 7, cambiar de empleo.
- **Roles sociales:** aprender a nadar en 3 meses, trabar una amistad al mes, tener contactos personales con cada miembro del grupo, expresar cualquier tipo de sentimiento en grupo

Senlle (Román et al 1983) propone: no suicidarse, dejar de golpear a otros, acudir a terapia sexual, dejar de beber, fumar, perder peso, terminar los estudios, conseguir trabajo. Aclararse con respecto a casarse, cambiar de casa o empleo, trasladarse de país. Enfrentar

y solucionar un problema en el que se está estancado. Vivir, ser cuerdo, ser sano, pensar, sentir, amar, confiar, tener, éxito, relacionarse con otros

Kertész et al. (1977,1973) también propone una serie de ejemplos de contratos sobre síntomas físicos, sobre el rol de padre, de pareja, profesional y roles sociales.

Berne (1983,1966) expone que el contrato puede referirse a:

- Síntomas característicos de determinados trastornos, como pueden ser parálisis histéricas, fobias, obsesiones, síntomas somáticos, fatiga y palpitations en las neurosis; falsificación, excesos en la bebida, toxicomanía, delincuencia y otros comportamientos del tipo de juegos, en las psicopatías; pesimismo, pedantería, impotencia sexual o frigidez en los trastornos de carácter, y en las psicosis, alucinaciones, euforia y depresión
- En situaciones especiales como el tratamiento de matrimonios en grupo y los tratamientos de familia, el contrato puede referirse a cambios específicos en la forma en que los pacientes se relacionan entre sí

Menciona también Berne (1983,1966) el aspecto de las **enmiendas** al contrato con las cuales, los objetivos y actuaciones pueden tener modificaciones que se pueden discutir abiertamente. En raros casos, la enmienda debe ser unilateral, como por ej. si el terapeuta descubre que un paciente que había sido diagnosticado como neurótico resulta estar al borde de una psicosis, lo cual requiere un cambio en los objetivos y actuaciones que se requieren.

En la bibliografía transaccional no suelen ser considerados buenos objetivos aquellos que no pueden ser claramente definibles, porque son términos confusos, tales como lograr la felicidad, lograr mejores relaciones, la madurez emotiva, la responsabilidad, la autocomprensión, que menciona Steiner (2000,1974) aduciendo que en general no son adecuados los objetivos que son palabras de más de dos sílabas, lo cual a mi entender supone una cierta exageración, puesto que la propia palabra "contrato" tiene tres al igual que transaccional (en español y en inglés). Román (1983) dice que no es recomendable hacer contratos sobre lo que se siente o piensa, que sólo son observables de modo privado, sino sobre lo que se hace o dice, que es observable públicamente.

Kertész (1977) referente a que los objetivos sean definidos y mensurables, dice "no hacemos contratos sobre lo que pasa dentro de la cabeza", ya que esto no es factible de evaluar, sino sobre cambios que se puedan "grabar, fotografiar, medir o pesar".

Para Román (1983), el contrato es también el plan cuidadosamente meditado para lograr la meta y para ello algunos hacen una lista de las cosas que desean y a continuación las ordenan y jerarquizan. Otras eligen una meta por día, semana o año y se concentran en alcanzarla antes de pasar a la siguiente fase. Otros esperan hasta tener un idea, inspiración y a posteriori decidir el modo de materializarla.

En fin, en Psicología la mayoría de los fenómenos, de los procesos por ella definidos y estudiados, son susceptibles de hacerlos mensurables. Cosa distinta, y ahí surge el debate, es que esa mensurabilidad suponga un salto lógico inadmisibile según los criterios de metodología de la ciencia que estén vigentes en un momento determinado.

4.5.2.4. Intercambio: retribución

Podemos distinguir entre los “bienes” a intercambiar y las condiciones de intercambio:

4.5.2.4.1. Los bienes intercambiados

Básicamente el facilitador/a proporciona conocimientos psicológicos y la parte demandante suele proporcionar dinero, aunque los bienes puedan ser varios, tales como el lugar (despacho) proporcionado generalmente por el facilitador y a veces por la parte demandante, tal vez el afecto, el tiempo y esfuerzo provistos por facilitador y cliente, los ocasionales regalos de éste último y los inhabituales regalos del primero, además de la satisfacción de las necesidades enunciadas por Maslow (citado por Martorell en Martorell 2004 y Martorell y Prieto 2005), de los apetitos mencionados por Berne (1974, 1973) y de las hambres citadas por Steiner (2000, 1974) (ver pág.17)

A este respecto los autores consultados comentan:

Steiner (2000, 1974): lo que aporta cada parte puede ser objeto de regateo para llegar finalmente a un acuerdo, pero el beneficio otorgado por el terapeuta siempre comporta un intento fundado para remediar el problema. El del cliente es susceptible de variación, y pone el ejemplo del pianista que enseña a un alumno a cambio de dinero, o de que le cuide el jardín, o por ser útil a la comunidad, o por disfrutar de su compañía, o como retribución social de que su maestro a él le enseñó sin cobrarle, modos todos que pueden ser válidos, siempre que sean comprendidos y acordados entre ambas partes. Sea como sea, para evitar la Salvación (el juego del rescate), es necesario que la persona apoyada entregue algo a cambio.

Para Román (1982) si el contrato inicial no incluye honorarios y fue estipulado A-A, puede proseguir, pero es conveniente que el cliente retribuya de alguna forma para evitar el establecimiento de una relación P-N. El terapeuta que no espera ni reclama retribución, debe examinar su P (salvador) o su N (sumiso, desvalorizado, que opina que no debe cobrar porque cree que no tiene valor lo que él da). Esto es prácticamente una copia de lo que dice Kertész (2003), que a su vez es posiblemente una actualización de lo que dijo en 1978. Según él es ético, en todo caso, establecer unos honorarios en función de los recursos demostrados por el cliente.

Senlle (Román et al 1983) menciona que Muriel James (1981) en un curso comentó entre las diversas alternativas de retribución, la de un señor que no podía pagar y a cambio, iba a arreglar su jardín. Quizás se inspiró en el ejemplo de Steiner sobre el pianista.

Kertész (1977, 1973) dice que siempre es conveniente que se fije alguna clase de reumneración, si no es monetaria, puede ser algún tipo de tarea entre sesiones. En Kertész (2003) plantea que el facilitador da su tiempo, información, a veces también afecto, mientras que el cliente retribuye fundamentalmente con bienes materiales (dinero), y normalmente con afecto (caricias positivas)

Sugiere que es ético que el terapeuta organice por lo menos un grupo de pacientes de recursos modestos (que demuestren que lo son) con honorarios bajos, además de sus otros grupos con honorarios normales.

También menciona Kertész (2003) que en las instituciones públicas el facilitador recibe su sueldo de la organización. Esto debe ser analizado por los A de las partes, lo cual estaría en

la línea ya expuesta de Berne (1983; 1966) cuando explica al paciente su situación en la organización. Y lo cual abunda en la existencia de contratos con terceros

Es muy interesante lo que dice Kertész (2003) acerca de que para evitar el “vacío existencial” que puede sufrir el cliente por la pérdida de las pseudoventajas de los juegos, conviene reemplazarlas por ventajas reales.

Al hilo de ello cabe mencionar que, desde el punto de vista psicoanalítico, la sintomatología tiene su ganancia primaria (la represión del conflicto y la expresión de la angustia) y secundaria (las ventajas sociales obtenidas), que a su vez, desde el punto de vista de condicionamiento operante, supone un refuerzo de la sintomatología. Proponer al paciente la curación de la sintomatología, es tácitamente proponerle la renuncia a todas esas ganancias y recompensas, por lo cual, además del miedo del NAS, estará la resistencia a la pérdida del NL. Conviene pues, ofrecer otros “bienes” que puedan hacer el cambio atractivo para el NL, además de conveniente para el A.

4.5.2.4.2. Las condiciones del intercambio

Senlle (Román et al 1983) menciona que en el acuerdo puede quedar explícito dónde, cómo y cuánto pagará el cliente, aunque las normas de la clínica indiquen que los pagos se hacen en caja.

Creo que en el caso del dinero, procede mencionar los siguientes aspectos de las condiciones de intercambio, que nuevamente considerarán el facilitador y el demandante en función de criterios técnicos y características personales, pero que en cualquier caso conviene que dejen explícitos y claros.

- **Cuantía:** explicitando si es por sesión, por serie de sesiones de diagnóstico con o sin informe para terceros, por serie de sesiones terapéuticas, mensual, trimestral, etc. Y en el caso de intervenciones no clínicas, si incluye o no impuestos.
- **Modo de pago:** metálico, cheque, transferencia.
- **Frecuencia del pago:** mensual, quincenal, semanal, cada sesión
- **Momento del pago:** al finalizar la sesión, al iniciar la sesión, por adelantado.
- **Cobrador:** facilitadora, secretario, recepcionista, organización, transferencia a c/c
- **Condiciones de cancelación de sesiones:** este un aspecto de suma importancia dejar claro, puesto que suele ser buen terreno para juegos psicológicos tales como “Schelemiel”, “Ahora te pillé hijo de perra o puta (según la traducción y el autor)” (Berne 1982, 1964)
- **Condiciones en retrasos e incumplimientos de pagos:** este es otro aspecto de suma importancia explicitar por motivos similares al aspecto anterior.
- **Actualizaciones de precio:** si será siempre el mismo independientemente de lo que dure la intervención, o del número de componentes del grupo, si variará anualmente o bienalmente, si lo hará de acuerdo al IPC o a otro criterio.
- **Facturación y recibos:** aclarar cuál será el titular (el cliente, otro pagador, una organización), el concepto (hay personas que por confidencialidad prefieren que no conste la palabra psicoterapia), frecuencia (se emitirán facturas y recibos por sesiones, semanales, mensuales), fiscalidad (se le aplicará el IVA, habrá retenciones IRPF a cuenta, etc.)

Sobre estos aspectos económicos, así como sobre las condiciones temporales y espaciales, puede ser ilustrativo sobre lo variopinto de los puntos de vista, leer el capítulo 2 titulado “el contrato” del libro del psicoanalista K. Menninger (1974, 1958). Son curiosas las posiciones de algunos psicoanalistas con respecto al pago en las cancelaciones y al pago en los períodos vacacionales.

4.5.2.4.3. El juego de rescate (de Salvación)

Al tratar de la retribución, es el momento de tratar del riesgo y características del juego de rescate en el que puede entrar el facilitador/a, debido probablemente, entre otras muchas causas posibles, a que bastantes de ellas/os tienen entre sus características de personalidad una querencia a ayudar a los demás que les ha hecho elegir esta profesión, y a que en la ideología y dinámica sociocultural de la mayoría de los tiempos, se presiona para que el que tiene poder lo use de forma altruista, guiando desterrados, derrocando opresores, aliviando enfermos, liberando cautivos o salvando a descarriados de la perdición física o moral. Valor y expectativa sociocultural, presionando desde el ámbito interior del estado P y desde lo esperado por los allegados al facilitador, el cliente y la mayoría de las personas que conviven en una sociedad. Presión combinada con la gratificación de sentir el poder de construir, y el gozo de canalizar el cariño legítimo ayudando. Conviene que cada facilitador/a examine su dinámica en relación a ello.

Al respecto, Senlle (Román et al 1983) comenta que una situación terapéutica puede establecerse de manera no OK cuando el terapeuta, por sus dificultades no resueltas se engancha en uno de los roles básicos de juego del triángulo de Karpman:

- ? **Víctima:** se quejan de los abusos de los pacientes
- ? **Perseguidor:** critica al pesado que cada semana le llama por teléfono para contarle que se va a suicidar.
- ? **Salvador** (en el juego de rescate): se descalifican las posibilidades del cliente de asumir responsabilidades.

- **Criterios de detección:**

Sintetizando las propuestas, basadas en Steiner, de Kertész (2003), de Román (Román et al. 1983) y de Senlle (Román et al. 1983), los criterios para detectar la tendencia salvadora en el profesional y la presencia del juego del rescate, pueden ser:

1. No pregunta lo que necesita o espera el cliente, sino que da lo que él cree que necesita (descalificación, sobreadaptación)

Esto puede ser la consecuencia de dos concepciones basadas en los constructos personales, que confirman la posición existencial OK/No OK del facilitador (sea como Salvador, Perseguidor o Víctima en las diversas etapas del juego)

- ? El cliente es un ser desvalido, incapaz de cuidarse, resolver un problema, tomar una decisión, cumplir un contrato. Sería un mecanismo simbiótico de segundo grado: sobreadaptación.
- ? El facilitador tiene todo el poder como agente de cambio.

2. Hace por el cliente algo que no desea, no quiere, le desagrada, le es perjudicial o en lo que no cree

Lo cual, desde el punto de vista del AT, puede ser consecuencia de las concepciones anteriores, de estar bajo un impulsor de miniguión, tal como "Complace", "Sé perfecto", "Sé fuerte" "Trata más" o de tener un mito de guión (Martorell, 1988 y 2000) del tipo "George Bailey" de la película "¡Qué bello es vivir!"

3. Hace más del 50% del trabajo total del contrato

Lo cual puede ser consecuencia de los aspectos mencionados antes, y en el caso del mito del guión que sea del tipo "Hércules", "Cenicienta" o "Escarlata O'Hara"

4. No pide abiertamente lo que quiere

Quizás porque esté siguiendo la "economía de caricias" (Steiner 2000, 1974), o porque está inmerso en el papel de Salvador, en la que, (Román 1983) (Kertész 2003), una forma sutil del mismo es rebajarse a sí mismo, lo que puede hacer jugando el rol de "raído", confundiendo el rol de terapeuta con el de cliente, deprimiéndose o contando sus propios problemas para que los pacientes "no se sientan menos"

Como señalan Chandezon y Lancestre (2001, 1982), este juego refuerza la pasividad del paciente, y por tanto, en mi opinión es contrario a los supuestos humanistas, transaccionalistas, psicoanalíticos y de la FAO que en su día adopto como lema, lo que según algunos es parte de un proverbio chino, que es algo parecido a "En vez de dar un pez, enseñar a pescar"

- **Prevención:**

Diversos autores (Kertész e Induni 1978), (Senlle en román et al 1983), (Kertész 2003) , nuevamente basándose en Steiner, han dado un serie de recomendaciones para evitar caer en el juego del rescate, que sintetizo a continuación, añadiendo algunas ideas y reformulando todo ello en modo positivo. El facilitador puede:

1. Analizar la situación como un "marciano"

Con su Adulto incontaminado de prejuicios y tópicos, sociológicos y psicológicos, tanto populares como científicos.

Así, puede seguir la recomendaciones de Sullivan (1974) acerca de cómo actuar cuando en la terapia surge una distorsión, y que puede reformularse como que el terapeuta primero tiene que mirar dentro de él, aquí y ahora, después en el paciente aquí y ahora, luego en el terapeuta en el "allá y entonces" y por último en el paciente en el "allá y entonces".

2. Estipular un contrato cimentado en A-A.

Puede ser conveniente objetivar periódicamente los constructos personales contrastándolos con otras opiniones y los aportes de las ciencias sociales y de la salud, a fin de "ventilar" las características de los conceptos sobre el ser humano, el facilitador, el cliente, etc.

Puede recordarse que después de un Salvador, suele venir un Perseguidor y al final una Víctima. Para Senlle (Román et al 1983) un terapeuta que salva (“no se preocupe, ya me pagará”; “no hay prisa”; “por mi es igual”) tarde o temprano se sentirá víctima o perseguirá.

3. Hacer siempre lo que se desea, se quiere, agrada, mantiene la salud o en lo que se cree
4. Hacer sólo el 50 % que le corresponde del total del trabajo

Referente a la prevención, Senlle dice que el plantear recomendaciones no es del todo válido puesto que si un terapeuta está OK, difícilmente caerá en esos juegos, y si no lo está, el consejo de poco sirve.

Kertész (2003) plantea la posibilidad que el cliente sea una víctima auténtica, cuyo medio ambiente le perjudica, pero tiene poder sobre él. Aquí el agente de cambio puede ser fácilmente enganchado en Salvador y pasar después a Víctima

Dice que el caso peor es cuando en vez de juegos psicológicos, la víctima auténtica lo es de maniobras deshonestas (hijos de padres en juicio de divorcio o separación de bienes, personas ancianas a las que se quiere hacer pasar por dementes).

Comenta que a veces los terapeutas corren riesgos legales, de agresión física o hasta de muerte, pudiendo haber una situación de córner y pone un ejemplo de un facilitador que solicitó asesoramiento acerca del caso de una cliente que quiere divorciarse maltratada físicamente por un marido muy celoso que ha amenazado al terapeuta para que suspendiera el tratamiento. Dejarlo sería reforzar el argumento de la mujer que no había recibido protección en su infancia y seguir era correr un grave riesgo. El terapeuta estaba, según él, en un corner.

Para salir del corner, hubo una actuación a dos niveles;

1. El examen de los juegos de la paciente con su marido
2. El comportamiento del terapeuta en la invitación al juego de tercer grado.

Después del análisis, el terapeuta decidió llamar al marido para invitarle a entrevistas conjuntas con su mujer, a la cual no vería más sola. (o.9-pág.218) Salió del corner ya que no abandonó a la paciente pero tampoco jugó su juego (Víctima ella, Perseguidor el marido, Salvador el terapeuta). El terapeuta informó que ambos suspendieron el contacto con él

4.5.2.5. Condiciones

Además de las de legitimidad e intercambio que se tratarán en detalle más adelante, se pueden considerar las condiciones siguientes:

4.5.2.5.1. Temporales

Conviene explicitar los siguientes aspectos:

- **Duración del contrato:** Román (1983) dice que se debe respetar el tiempo de los pacientes, que ha de procurarse sea el menor posible y cita a Kertész (1977) que expone conviene estimar el *tiempo* aproximado que se calcula para el cumplimiento de cada

contrato. Una vez concluido puede darse de alta al paciente de ese contrato o convenir otro. En los grupos de terapia transaccional como promedio se realizan unos 4 contratos que duran entre 2 y 4 meses. No es conveniente fijar plazos más largos, sino estipular subcontratos menores. Puede programarse una serie de contratos y comenzar por uno

- **Secuencia de contratos:** relacionado con lo anterior Román (1983) dice que el individuo debe trabajar sobre un contrato cada vez, y encauzará todas sus energías hacia esa meta particular. Una vez alcanzada se contrata otro objetivo, luego otro, sucesivamente pero nunca simultáneos

Al respecto menciona Kertész (1977, 1973) que un contrato demasiado prolongado (por ej. casarme cuando aún no se conoce al candidato), debe ser dividido en unidades menores o subcontratos para concretar más cómo lograrlo (por ej. ir a una fiesta por semana, salir con muchachos, tener un novio, casarse)

- **Frecuencia de las entrevistas:** la propuesta del facilitador al cliente sobre la duración conviene sea el resultado de una reflexión que tenga en cuenta tanto criterios psicológicos como personales de ambos acerca de la disponibilidad de tiempo, economía, rendimiento y fatiga.
- **Duración de cada entrevista:** que estará en función del ámbito profesional de intervención: empresa, educación, terapia, y en este último caso de si es en grupo o individual, de los criterios técnicos psicológicos y de los factores personales del facilitador y del cliente ya mencionados.
- **Ubicación mensual, semanal y diaria:** además de la disponibilidad de ambos, según qué criterios técnicos se utilicen convendrá tener una regularidad rutinaria en la quincena (primera o segunda), en el día de la semana y en la hora de la sesión.
- **Períodos vacacionales e interrupciones:** saber desde el principio si el facilitador o el cliente disfruta de vacaciones por navidades, ramadán, semana santa, verano u otra época del año, y llegar a un acuerdo sobre la sincronización o no de las mismas, evitará desagradables sorpresas que den al traste con el bien programado plan terapéutico o las expectativas de logros antes de determinadas fechas. Lo mismo es aplicable en referencia a viajes de trabajo, congresos, cursos, estudios de un master de judicaturas en Nueva Cork, una beca Erasmus o la subvención para aprender capoeira en Bahía.

4.5.2.5.2. Espaciales

Conviene explicitar:

- **Lugar de las entrevistas:** lo cual habitualmente está claro en la práctica privada unitaria, pero no tanto en el caso de la práctica privada organizacional o en la sanidad pública.
- **Ubicación de los lugares dónde acomodarse:** puede que el facilitador prefiera, como medio de diagnóstico que es, que el cliente elija el lugar dónde se va a acomodar. Pero si prefiere que se siente en determinado lugar del despacho, es conveniente que se lo indique claramente, y si el cliente no está de acuerdo, puede hablarse sobre ello. Esto evitará silenciosas incomodidades, y posibles transacciones posteriores originadas en sensaciones de invasión de territorio.
- **Postura de acomodo:** para el facilitador puede ser interesante brindar la posibilidad de elegir estar sentado, tumbado, de pie, y convendrá que se lo diga explícitamente al cliente. Si prefiere que esté sentado, conviene que se lo explicita.

4.5.2.6. Obligatoriedad

Curiosamente, respecto a esta característica de los contratos he encontrado pocas referencias en los textos de AT consultados. Es Berne (1983,1966) el único que he encontrado que menciona algo relacionado con esta característica, cuando dice que el paciente tiene derecho a examinar al terapeuta, éste tiene la obligación de aprender de lo que el paciente hace y del paciente se espera que aprenda de lo que dice el terapeuta.

Afirma que en el tratamiento contractual al paciente apenas si se le hace exigencia alguna; más bien se le concede una licencia para hablar cuando le apetezca y para decir cualquier cosa que quiera, sin hacer excepciones referentes al dinero y a otros tabúes modernos que han reemplazado a los antiguos tabúes sexuales. Pero no se le ha de permitir que eluda sus responsabilidades culpando de su estado a las circunstancias, ni que se autosabotee para no cumplir con los compromisos asumidos (Berne 1983,1966)

El terapeuta se encuentra en la situación de tener que planear su procedimiento paso a paso, y tiene una obligación unilateral añadida basada en la actitud ética de que el bienestar del paciente tiene prioridad sobre la técnica (Berne 1983,1966)

¿Por qué en los textos de AT no aparece de forma frecuente y explícita, el aspecto de la obligatoriedad cuando, en cambio, parece estar presente de forma tácita? Es curioso que se repitan una y otra vez las citas de las cuatro condiciones formuladas por Steiner (consentimiento, retribución, capacidad, licitud) que se basan en los contratos legales (gracias a la sugerencia de William Cassidy, al que salvo Steiner, tampoco se le cita) y no se mencione el carácter de obligatoriedad que es esencial en el concepto de contrato en Derecho. ¿Podría ser motivo para el argumento de una novela titulada *El Legado Bernstein y el Priorato de San Francisco*?

Sea como fuere, el caso es que creo conveniente que el facilitador se plantee y plantee al cliente de forma explícita la cuestión de la obligatoriedad, del compromiso, a fin de:

- Evitar partes tácitas del contrato que basadas en sobreentendidos, conduzcan a confusión y alimenten juegos tales como los de “Rescate” o “Sólo trato de ayudarlo”, “Campesino”, “Sí, pero”, “Pata de palo” en su versión “Indigente” y “Veterano”, “Schlemiel” (Berne 1982,1964 y Berne 1983,1966).
- Involucrar en el contrato además de al A, a los estados del yo Padre Critico Positivo (en adelante PC+) que, aunque limita, orienta y a los estados del yo Niño Sumiso positivo(en adelante NS+) que puede tener una función positiva de favorecer la constancia y evitar la dispersión desorganizadora y a veces boicoteadora de los estados del yo Niño Rebelde negativo (en adelante NR+)

4.5.2.7. Legitimidad

En la documentación consultada, las referencias a no infringir la ley son recurrentes, puesto que es recurrente la referencia a las cuatro condiciones propuestas por Steiner, el cual en concreto dice (Steiner 2000,1974) que no se puede infringir la ley, los reglamentos o la moral pública, ni la recompensa (se refiere a la retribución) puede ser de tal naturaleza.

Román (1983) dice que la conducta que se busca debe ser legal y ética, ya que ningún contrato debe estar en contradicción con las leyes vigentes ni con la ética profesional del facilitador, pues de otro modo se haría cómplice del cliente y perdería su respeto, que muy similar a lo que dice Kertész (1977,1973) y (Kertész 2003) donde además expone que una

cosa es el secreto profesional sobre algo que el paciente ya cometió y otra es fomentar deliberadamente comportamientos reñidos con la ética

Senlle (Román et al 1983) comenta que algunas veces, puede haber implicaciones éticas que el terapeuta debe enfrentar y clarificar (caso de una persona que quiere abortar o divorciarse en un país donde está prohibido)

Nuevamente en la legitimidad, estamos en el ámbito de los valores y criterios morales, éticos y sociales del facilitador, en el del estado P y en el subestado Padre del Adulto (Ethos) y a veces en el estado Padre del Niño (P₁).

Aprovecho para aclarar que distingo entre valores y criterios *morales*, que son aprendidos de los agentes sociales (padres, maestros, prohombres, etc.) y directamente interiorizados, almacenados y utilizados, de los *éticos*, que a partir de los morales son elaborados mediante procesos cognitivos de análisis, comparación, síntesis, etc. y que son más adecuados a lo que la realidad puede ser que a lo que debe ser. Los primeros serían relativos a lo que Kant (1773, 1785) llama moral heterónoma, y los segundos a lo que llama moral autónoma. Los primeros, de acuerdo con Kertész (1977, 1973) pertenecerían más al ámbito del estado Padre y los segundos más al Ethos, si es que se acepta la presencia de este subestado.

Después de esta digresión, volviendo al tema de la legitimidad, creo muy interesante mencionar lo que dice Berne (1983, 1966) acerca de *autenticidad frente a ilegitimidad* y que merece la pena transcribirlo:

“Un actor que se vale de todos los recursos, procedimientos y técnicas que sean necesarios para dar la impresión de que él es Marco Antonio, es auténtico. Un actor que se vale de cualquier recurso, procedimiento o técnica para dar la impresión de que es buen actor, es ilegítimo” “De manera similar, es auténtico un terapeuta que se vale de todas las técnicas que sean necesarias para curar a sus pacientes; es ilegítimo el que usa cualquier técnica con el propósito de demostrar que él es buen terapeuta.”

4.5.2.8. La formulación del contrato

A continuación se presenta en síntesis lo encontrado en las fuentes consultadas, respecto a la elaboración formal del contrato, su formulación, que no tiene que ser necesariamente escrita, aunque Steiner (2000, 1974) sugiere que así sea.

4.5.2.8.1. El lenguaje

- **Estilo:** simple y concreto (Román et al. 1983) para no favorecer los juegos de persecutor del tipo “Esto no es, en absoluto, lo que yo quería decir” (Chandezon y Lancestre 2001, 1982)
- **Términos:**
 - ? Que los entienda un niño de de 8 años (Kertész 2003) o de 10 años (Román 1983).
Esta disyuntiva de edad se repite a lo largo de varias fuentes bibliográficas, quizás por lo que tienen de palimpsesto. Convengamos en un niño o niña que ya tiene “conocimiento” para los judíos, los cristianos y los musulmanes.
 - ? Que sean irrefutables, específicos, perceptibles, de conducta (Steiner 2000, 1974)

4.5.2.8.2. El contenido

Siempre explícito, porque según Chandezon y Lancestre (2001,1982) *El contrato secreto* determina realmente el resultado de la relación de ayuda y constituye la verdadera naturaleza de la relación entre el terapeuta y el cliente

- Enunciación de las partes intervinientes, entre las que se establece el contrato (Román 1983)
- Reconocimiento de que se tiene un problema de conducta (Román 1983)
- La petición de intervención (Steiner 2000,1974 dice petición de terapia)
- La aceptación (Steiner 2000,1974) o la decisión de trabajar en ese problema específico y observable de conducta (Román 1983)
- El objetivo a alcanzar (Chandezon y Lancestre 2001,1982) Una declaración sobre la meta específica -objetivo de conducta- que se espera alcanzar. Preguntarse ¿Qué conducta quiero eliminar, cambiar, o adquirir para mí mismo durante este período de tiempo? (Román 1983).

Meta casi siempre medible, registrable, verificable con nuestros sentidos, de cambio positivo de conducta y realizable (hacer en vez de dejar de hacer) (Kertész 2003)

Es práctico fijar el esquema de áreas y roles para fijar contratos, aunque muchos escapan a ese diagrama. Es útil hacerlos sobre instrumentos del AT, si bien no siempre serán exactamente medibles como por ejemplo “mantenerme en la posición existencial realista durante la sesión”. (Kertész 2003)

- Plan de actuación: con la etapas para alcanzar los objetivos (Chandezon y Lancestre 2001,1982). Para diseñarlo es conveniente preguntarse ¿Qué estoy dispuesto a hacer para alcanzar la meta propuesta? ¿Qué necesitaría hacer? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Cómo? (Román 1983)
- Descripción detallada de los servicios del facilitador (Steiner 2000, 1974)
- Las formas de sabotaje del cliente (rackets) (Chandezon y Lancestre 2001,1982). Toma de conciencia de los juegos que se ejecutan con uno mismo o con los demás y que perturban, entorpecen o sabotean el logro de los objetivos. ¿Qué hago yo para perjudicarme? ¿Cómo me debilito a mí mismo? ¿Qué estoy dispuesto a hacer por mí? (V. Garfield citada por Román et al.1983)
- Plazo de cumplimiento (Kertész 2003)
- Los resultados *explicitados*, también medibles, verificables (Kertész 2003). Los signos tangibles de evolución y los resultados concretos que testificarán que los objetivos han sido alcanzados (Chandezon y Lancestre 2001,1982)

Excepcionalmente hay situaciones en que conviene que el contenido sea secreto. A este respecto, son muy interesantes las siguientes observaciones de Berne:

“Los estados paranoides se cuentan entre las pocas excepciones al principio de hacer contratos explícitos, ya que en estos casos es posible que el terapeuta tenga criterios de mejoría muy claros, pero al comienzo no pueda exponérselos francamente al paciente,

aunque lo hará tan pronto como este último esté adecuadamente preparado. Aquí el primer objetivo no es “curar” al paciente, sino detener el progreso de su enfermedad consiguiendo que el pensamiento arcaico subyacente en sus delirios resulte distónico para su estado del yo Adulto” (Berne 1983, 1966)

Como ya se ha mencionado, a veces la enmienda debe ser unilateral por parte del terapeuta, por ej., tal como se ha dicho, si descubre que un paciente que había sido diagnosticado como neurótico resulta estar al borde de una psicosis. Es posible que esta enmienda no pueda ser aclarada hasta las últimas fases de la terapia, con el paciente estabilizado como para que el A pueda evaluar objetivamente lo sucedido (Berne 1983, 1966)

4.5.2.8.3. La revisión

Varios autores recomiendan, “pasar” el contrato por los tres estados del yo. Sintetizando lo mencionado por Román (Román et al 1983) que se basa en Kertész e Induni (1978), lo del propio Kertész (2003) y lo de Massó (2005) se expone lo siguiente:

- Pasarlos por las figuras parentales (estados del yo Padre)
 - ? Definir las figuras parentales internas más importantes de la niñez y la infancia.
 - ? Ver lo que cada figura *diría* ¿Aprueba o rechaza el contenido del contrato? ¿Qué diría? ¿En qué puedo apoyarme para permitir el contrato? ¿Qué apoyos tengo para impedirlo?
 - ? Ver lo que cada figura *haría*
- Pasarlos por el Adulto:
 - ? ¿Qué estoy haciendo? ¿Conviene el contrato? ¿Por qué y para qué? ¿Cómo lo voy a hacer? ¿Qué beneficios consigo?
 - ? Formular un plan razonable de tiempo, de inversión material ¿Justifica su inversión de tiempo y dinero?
 - ? Cálculo de expectativas de colaboración con los demás, para cumplirlo
 - ? Cálculo de inconvenientes y resistencias posibles, tanto internas como externas, por ej. celos del esposo
- Pasarlos por las varias partes del Niño: siempre dar algo al estado del yo Niño Natural (en lo sucesivo NN) en relación con el contrato, será un buen aliado
 - ? Sin diferenciar los subestados ¿Qué emociones siente el N ante el contrato?, o si se imagina que ya lo cumplió ¿Qué siente? ¿Si no cumplo qué obtendré? ¿Si lo cumplo que ganancias voy a sacar? ¿Cómo voy a disfrutar de esas ganancias?
 - ? ¿Qué siente y piensa el NL sobre el contrato? ¿Qué le gusta y qué no?
 - ? ¿Qué siente y piensa el NS?
 - ? ¿Y el Rebelde?
- Resumir todo lo descubierto en una hoja grande, en un diagrama de los estados del Yo, anotando a la izquierda las objeciones, resistencias, temores, inconvenientes. A la derecha todo lo que exista a favor.
- Realizar diálogos entre las distintas partes para hallar síntesis y acuerdos. Una parte “negociadora” será la encargada de esta coordinación. Negociar con las partes internas (ej. madre, padre, abuela, tío) y con los externos (marido)

- Pasar el contrato por la Posición Existencial, el Argumento y Miniargumento, u otros Instrumentos.
- Si se encuentra una posición interna o externa aparentemente irreductible, buscar la intención positiva, algo que pueda valorar como intención, que luego se cambiará por otra conducta favorable al contrato.

4.5.2.9. Consentimiento

Creo interesante exponer aquí de forma conjunta lo que menciona Steiner (2000,1974) acerca del consentimiento, si bien alguno de los aspectos mencionados, tal como *la petición* y *la oferta*, pudiera tener mejor cabida en la fase de examen.

Para Steiner (2000,1974) el consentimiento mutuo es que el terapeuta hace una oferta y el cliente la acepta, equivale a esfuerzo mutuo: la persona que ayuda está momentáneamente por encima de la otra, y la que está por debajo tiene cierto poder, que debe ser utilizado en su totalidad: que acuda a las sesiones puntualmente, que practique en casa, que se esfuerce ostensiblemente por cumplir con el contrato. Si no, el esfuerzo deja de ser mutuo y da lugar a la Salvación. Esto es aplicable incluso en los casos que parece que la persona ayudada está totalmente desprovista de poder. Por ejemplo, una persona que ha sufrido un accidente, está inconsciente, pero en cuanto recupera la consciencia puede contribuir a su proceso de curación.

Para Steiner (2000,1974) las transacciones fundamentales del consentimiento son:

- **La petición:**

Puede ser ambigua, muy general, e iniciar un juego de Salvación. Hay que dejar bien claro que la persona está realmente pidiendo terapia.

- **La oferta:**

Puede solicitarse tratar un problema que el terapeuta no está en condiciones de tratar:, y en este caso tiene la obligación de abstenerse de hacer la oferta.

Puede solicitarse tratamiento para problemas relativamente menores (ej. desavenencias conyugales) pero no para el problema que lo engloba (ej. drogodependencia). En este caso debería rechazarse basándose en que la drogodependencia es tan destructiva que haría fracasar cualquier arreglo de problemas menores. Dice Steiner que sería como hacer cirugía plástica a un enfermo terminal. También dice que no hay que confundir esto con no querer tratar los síntomas porque hay que tratar los trastornos “dinámicos” más profundos.

- **La aceptación de la terapia.**

Creo que, para evitar malos entendidos que reviertan en reclamaciones a veces legítimas y a veces transaccionales de ocultos juegos psicológicos, es muy conveniente que el facilitador se asegure de que la petición ha sido explícita y claramente formulada no sólo en cuanto al tipo de actuación profesional que se pide (terapia, educación, coaching, etc.) sino en cuánto a sobre cuál aspecto (físico, emocional, cognitivo, conductual, social) concreto del cliente se pide la actuación y para lograr el qué (cambio o mantenimiento). En la misma medida es conveniente que haya explicitado y claramente formulado qué actuación él

ofrece, sobre qué aspecto concreto, con cuál objetivo y en qué condiciones. Y por último que sea claramente enunciada la solicitud de consentimiento y éste sea claramente expresado, por ejemplo con un fórmula tan práctica como la de ¿Afrodita, quieres a Efistos por esposo? ¡Sí, quiero!

También estoy convencido de que, para conocer mejor el ámbito en que está ubicada la relación, es conveniente que el facilitador tenga muy en cuenta las presiones internas y externas, sean sanas o insanas, que al cliente le han llevado a dar su consentimiento. En el caso anterior, parece ser que Zeus, el patriarca de la tribu a la que pertenecía la parejita, había arreglado la boda para que la chica sentara cabeza, pues andaba revolviendo la testosterona de los varones que se peleaban por ella, y la envidia y celos de las hembras que querían sacarle los ojos. Ella, por temor a que el patriarca la rajara con un rayo, consintió en casarse con Efistos, entrado en años, feo, contrahecho, pero con dinero, fuerte y muy trabajador.

4.6. Refrendo

Sobre esta fase del proceso contractual, no he encontrado apenas información en las fuentes consultadas, salvo la referencia de Steiner (2001, 1974) a firmar el contrato que se ha elaborado por escrito.

Creo que, además del refrendo del contrato mediante la expresión verbal, escrita (texto "Acepto") u oral "Estoy de acuerdo", en cualquier caso es conveniente realizar un acto simbólico no verbal, sea gráfico (la firma es muchas veces un dibujo) o gestual (asentimiento de la cabeza, apretón de manos, abrazo), por cuanto supone un acto más de consentimiento en un lenguaje preverbal, que impacta más directamente a los estados del yo Niño, y ritualista, que proporciona solemnidad a los estados del yo Padre.

4.7. Evaluación - Cumplimiento

Carlo Moiso (Blakeney 1979, 1977), tal como también cita Román (Román et al. 1983) propone el uso de una tarjeta de contrato. Se da a los pacientes una tarjeta en la que se debe redactar el contrato y rellenarla, firmarla y luego leerla. La lectura produce los siguientes efectos:

- Al paciente se le hace evidente si hay alguna compulsión, provocada por su guión, que le obliga a empeñarse en situaciones repetitivas y juegos
- Le muestra cuáles son sus reacciones y le facilita la reexperimentación de los sentimientos relacionados con la situación (qué cupones colecciona)
- Al trazar la cruz le permite autoacariciarse (autoreforzo verbal)

Kertész (1977, 1973) y (2003) dice que los contratos requieren un seguimiento, además del propio de alguien interesado en apoyarnos, semana a semana. Para ello es ideal el grupo terapéutico, y por eso pueden ser anotados con fecha y mantenidos a la vista, preferentemente en un cartel visible para todos los integrantes durante la sesión. Todos los presentes son invitados a informar breve y simplemente sobre la situación de su contrato. Si alguien lo cumple, es felicitado y aplaudido por el grupo (recibe caricias positivas)

También sugiera la idea de emplear una agenda, en la cual anotar los avances y premiarse periódicamente por ello.

Paco Massó en el curso avanzado realizado en el período 2004-2005, utilizó el modo de que un miembro del grupo fuera el controlador del cumplimiento del contrato de otro miembro, que debía llamarle por teléfono periódicamente para darle cuenta de cómo se desarrollaba dicho cumplimiento.

En cuanto al incumplimiento del contrato, sus causas, sus características, la actuación conveniente cuando surge, no he encontrado referencias específicas en la documentación consultada.

Es conveniente que en la documentación informativa sobre AT se den posibles respuestas a preguntas tales como ¿Qué dice usted después de que el cliente le diga que se ha rebasado en dos meses el plazo inicialmente previsto para lograr el cambio propuesto?, ¿Qué dice usted después de que el cliente le diga que se lo ha pensado mejor y no quiere seguir llevando un control (auto-registro en términos cognitivo-conductuales) de su consumo de tabaco?, ¿Qué dice usted después de que, tras cinco sesiones sin pagarle, el cliente le diga que abandona la terapia?, ¿Qué dice usted cuando los demandantes, padres de su cliente, dan por terminada la terapia en su momento más fructífero, porque han apuntado a la niña a equitación y no pueden con todos los gastos?. Además de que digamos cosas como las que he recordado que no procede se digan en las exposiciones, es conveniente que podamos decir y hacer algo que sea eficiente en relación al desarrollo personal y al bienestar de las personas.

4.8. Finalización

De múltiples maneras, se ha llegado a la finalización del contrato, en la mayoría de las ocasiones por cumplimiento de los objetivos.

Cabe también la posibilidad de extinción por mutuo acuerdo al ver que no se están cumpliendo los objetivos, y derivación a otro facilitador/a, extinción por decisión unilateral del demandante, o extinción por acción de una tercera parte con poder para ello (padres, custodios, organización). Sin embargo, en las fuentes consultadas no he encontrado referencias a estos casos, sus causas, su dinámica y las formas más eficientes de resolución.

Creo que en estos casos de finalización, junto con los de incumplimiento, es interesante comenzar a elaborar estudios, trabajos, artículos sobre ellos de forma sistemática.

Epílogo

Si se ha llegado hasta aquí, se me ocurren varias conjeturas acerca de cómo ha podido suceder.

Quizás he logrado mantener viva la curiosidad de un estado del yo Niño Libre de quien ha ido leyendo, lo cual supondría que tiene un NL extremadamente curioso o que el contenido y la forma de este trabajo son muy atractivos.

El estado del yo Adulto del Niño (A₁), en su función de Pequeño Profesor puede haber intuido que lo que aquí se iba a mencionar le sería beneficioso

Es posible que se haya activado un estado Niño Adaptado Rebelde, que se ha tomado como un reto el poderse leer tantas páginas, lo cual supondría que ese NAR tiene una energía muy estimable. Pero si ha sido ese el estado director, lo más probable es que se haya llegado hasta aquí a saltos.

A lo mejor, ha sido que un estado del yo Niño Adaptado Sumiso debía obedecer algún impulsor del tipo “complace” para conseguir estar tranquilo. O un mandato del tipo “hay que leerse los libros enteros”.

Puede ser que desde el estado del yo Adulto se haya considerado conveniente enterarse de lo que aquí se podía exponer.

Tal vez, un estado del yo Padre Crítico ha comandado siguiendo el refrán, con cierto colorido machista, que dice “Al papel y a la mujer, hasta la espalda (o más abajo) le debes de ver”.

No es descartable, que un estado del yo Padre Protector se haya conmovido cariñosamente ante el posible esfuerzo de tan largo escrito y haya creído que merecía la pena leerlo, por si me podía alimentar con alguna observación.

Deseo que haya ocurrido todo ello a la vez. Y si ha sido así se habrá logrado lo que considero que debe conseguir una buena formulación, para que un contrato de Análisis Transaccional resulte:

Atractivo para el NL, útil para el AN, retador para el NAR, tranquilizador para el NAS, conveniente para el A, correcto para el PC y nutritivo para el PP.

Bibliografía

- Berne, E. (1982). *Juegos en que participamos*. México: Editorial Diana, S.A., 1982 (1ª edición 1966, 15ª reimpresión 1982). Original 1964
- Berne, E. (1983). *Introducción al Tratamiento de Grupo*. Barcelona: Ediciones Grijalbo, S.A. 1983. Original 1966
- Berne, E. (1974). *¿Qué dice usted después de decir hola?* Barcelona: Ediciones Grijalbo, S.A. 1974. Original 1973
- Blakeney, R. N. (1979) *Manual de Análisis Transaccional*. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1979 1ª edición. Original 1977
- Capoferri, C. (2006). El contrato en la psicoterapia infantil. *EATA Newsletter*. Nº 85, feb 2006
CCE Código Civil Español. UCM. <http://www.ucm.es/info/civil/jgstorch/leyes/ccivil.htm>
- Chandezon, G; Lancestre, A. (2001). *El Análisis Transaccional*. Madrid: Ediciones Morata, S.L., 2001 3ª edición. Original 1982
- English, F. (2005). How Did You Become a Transactional Analyst? *Transactional Analysis Journal*, Vol. 35, - 1 Jan 2005, localizado en <http://www.ita-net.org>
- Foulquié, P. (1965). *Psicología Contemporánea*. Barcelona. Editorial Labor, S.A. 1965
- Geiwitz J. (1977). *Teorías no freudianas de la personalidad*. Madrid. Ediciones Marova, S.L. 2ª edición 1975. Original de 1969.
- Genis, A. (2004). Contratos en psicoterapia. *Compumedicina.com*. Año V, nº 98, septiembre 2004
- Haley, J. (1966) *Estrategias en psicoterapia*. Barcelona. Ediciones Toray, S.A. (1966)
- Hall, E. T. (1973). *La dimensión oculta. Enfoque antropológico del uso del espacio*. Madrid. Instituto de Estudios de la Administración Local 1973.
- Harris, T. (2003). *Yo estoy bien, tú estás bien*. Barcelona: Grupo Editorial Random House Mondadori, S.L., 2003 1ª edición colección Debolsillo.. Original 1969
- ITAA International Transactional Analysis Association (2006). A Summary of Transactional Analysis Key Ideas. <http://www.ita-net.org>
- Kant, E. (1973). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. Madrid. Editorial Espasa-Calpe, S.A. – Colección Austral. 1973. 4ª edición.
- Kertész, R. (2003). *Análisis Transaccional Integrado - IIIª edición*. Buenos Aires. Editorial IPPEM, 2003 3ª edición
- Kertész, R.; del Casale, F.P.;Kerman, C.;Savorgnan, J.A.;Slipak, B. (1977). *Introducción al Análisis Transaccional*. Buenos Aires: Editorial Paidós, S.A.I.C.F., impresión 1977. Original 1973
- Martorell, J. L. (1988). *Guiones para vivir. Psicología de los cursos de vida*. Madrid: Promoción Popular Cristiana (PPC) 1988
- Martorell, J. L. (2000). *El Guión de Vida*. Bilbao: Editorial Desclée de Brouwer, S.A., 2000
- Martorell, J. L. (2004). *Psicoterapias. Escuelas y conceptos básicos*. Madrid. Editorial Pirámide. 2005. Original de 1996
- Martorell, J. L.; Prieto, J. L. (2005). *Fundamentos de Psicología*. Madrid. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. 2005.

Massó, F. (2004). *Curso de Formación Avanzada de Análisis Transaccional*

Massó, F. (2005). *Curso de Técnicas de Intervención con Análisis Transaccional*.

Massó, F. (200?). El contrato terapéutico. *Curso Eric Berne 35 años*. Consultada la fuente no se ha podido determinar el año exacto del artículo, sabiendo que es de un período entre el 2000 y el 2004.

Menninger, K. A. (1974). *Teoría de la técnica psicoanalítica*. Buenos Aires. Editorial Psique. 1974. Original 1958

Minuchin, S. (2005) *Familia y Terapia Familiar*. Barcelona. Editorial Gedisa, S.A. 2005 1ª edición - 9ª reimpresión. Original 1974.

Quesada, A. J. (2001). Concepto de contrato y figuras novedosas bajo su manto. <http://noticias.jurídicas.com> . Junio 2001

RAE Real Academia Española (2001). *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid. Editorial Espasa Calpe, S.A. 2001 (22ª edición)

Román, J. M.; Senlle, A.; Pastor, E; Poblet, M.; Gutiérrez, G. (1983). *Análisis Transaccional. Modelo y aplicaciones*. Barcelona: Ediciones CEAC, S.A., 1983 1ª edición.

Steiner, C. (2000). *Los guiones que vivimos*. Barcelona: Editorial Kairós, S.A., 2000, 3ª edición. Original 1974

Sullivan, H.S. (1974). *La entrevista psiquiátrica*. Buenos Aires. Editorial Psique. 1974. Obra basada en escritos y conferencias elaborados entre los años 1951 y 1952