

# Matando al Padre.

**M<sup>a</sup> Jesús Ros Muñoz**

*nº coleg. 373 - PV*

**Luis Rubio Nadal**

*nº coleg. 291 - PV*

## RESUMEN

**Las caricias son estímulos imprescindibles para que la persona se sienta viva; sin ellas, decía ERIC BERNE, «se nos seca la espina dorsal».**

**Desde el Análisis Transaccional hace tiempo que se constató las reglas represivas (Economía de caricias) de las que nuestra sociedad se sirve (y las familias en particular) para controlar el libre intercambio de un bien, las caricias, al que de forma natural el ser humano se siente inclinado.**

**Nuestra Cultura tiene mucho que «decir» al respecto, y a veces, a través de soportes insospechados: dichos, proverbios, refranes.**

## PALABRAS CLAVE

**Caricia, pequeño Profesor, Economía de Caricias refrán, mandato, contramandato... (ver glosario final).**

**ERIC BERNE** habla de dos «hambres» en el ser humano:

- 1) Ser tocado y reconocido.
- 2) Estructurar su tiempo.

Aquí hablaremos sólo de la primera, y más concretamente de su reflejo en el refranero español.

Para el ANALISISTRANSACCIONAL (en adelante AT) cada persona tendría como ideal recuperar el contacto íntimo y total que originalmente tuvo con la madre, y para ello invertiría gran cantidad de energía buscando restablecer con los demás, lo mejor posible, aunque sea parcial y simbólicamente, el estado intrauterino. Así pues, tendríamos hambre de estímulos físicos que nos acercaran al primitivo estado de satisfacción (físico y emocional).

Durante los primeros años de vida, el niño busca así que lo toquen (besen, abracen, arrullen... o incluso paguen, si no obtuviese estímulos positivos). A esto es a lo que propiamente llamamos CARICIAS. Posteriormente, el niño aprendería a reemplazar el contacto corporal por formas simbólicas, a distancia: palabras, gestos, miradas... A esto es lo que denominamos RECONOCIMIENTO.

En la práctica, con el término CARICIAS se hace referencia tanto a un tipo de estímulo como al otro.

El contacto físico adecuado, así como lo que luego lo simboliza, tiene el efecto de proveer del sentimiento de «yo existo», «yo valgo», «yo soy aceptado»... (sentimientos que de una ma-

nera visceral fueron los componentes de su original y satisfactoria «conciencia del ser»). También los estímulos inadecuados proveerían de sentimientos de «ser algo para el otro», aunque de manera negativa («Yo no valgo», «Yo no soy aceptado», etc.) y, naturalmente, con efectos bien diferentes en su desarrollo personal (y social).

No entraremos aquí en la clasificación de las caricias, baste decir de ellas que lo son tanto los estímulos que otros nos envían y que nos hace sentirnos bien, propician o refuerzan nuestro ESTAR BIEN (Un beso, ¡Me alegro de que estés conmigo!, ¡Buenos días!...) Como los que nos hacen sentirnos mal y propician o refuerzan el ESTAR MAL (No te quiero -como caricia agresiva-, una bofetada, no responder adecuadamente a una pregunta...), pero que sin embargo, tiene también valor de reconocimiento, como ya hemos dicho. Es por ello que la definición de caricia comprende todo estímulo que reconozca la existencia del otro (digamos que «para bien» o «para mal»); así, BERNE la define como «Cualquier forma de reconocimiento positivo o negativo»; KERTESZ: «Estímulos sociales dirigidos de un ser vivo a otro, que reconocen la existencia de éste»; JONGEWARD: «Una manera positiva o negativa de comunicar «se que estás ahí». PEREZ GUZMAN, refiriéndose concretamente a las caricias positivas (o «adecuadas», como prefiere llamarlas MAQUIRRIAIN), las entiende como «un sentimiento o sensación de afecto

por el otro, que ese otro hace nacer en mí, y que yo le revierto»; es un «yo me siento bien, y me derramo en el otro».

En lo que sí resulta pertinente aquí extenderse en lo referente a la denominada ECONOMÍA DE CARICIAS: una serie de reglas restrictivas (PRECEPTOS) sociales-culturales-familiares que dificultan o inhiben la libre circulación de caricias entre la gente, suele ser la causa de graves trastornos de personalidad, y están ampliamente extendidas en nuestro medio cultural en general y en multitud de ambientes familiares, en particular:

Estas reglas, el niño las aprendería tempranamente en un medio familiar que las practica y/o las predica, y las interiorizaría, todas o sólo algunas o quizá ninguna, en su estado PADRE del yo («P») para BERNE, «P<sub>i</sub>» para STEINER; y lo haría precisamente porque de lo contrario se produciría a lo mejor un castigo, y a lo peor una falta total de reconocimiento (indiferencia, descalificación de su persona) por parte de sus figuras parentales interesadas en que el niño se adapte a ellas (precisamente porque anida en estos padres dicha PROHIBICION). El medio social vendría generalmente a reforzar la/s reglas OPTADAS por el niño.

Así pues, la adaptación en este sentido, vendría determinada por las prohibiciones o falta de PERMISOS de sus figuras parentales, por la propia OPCION del niño (en la que intervienen el conjunto de sus materiales de guión, así como lo que podríamos llamar la propia «entereza») y por la respuesta misma del medio social.

Casi todas las teorías sobre la personalidad enfatizan el enorme efecto que las figuras parentales y sus relaciones con el niño tienen sobre el mismo. La Teoría del AT no es ni mucho menos ajena a la misma opinión, como tampoco lo es el refranero español, baste

para el caso unos ejemplos: «EL HIJO DE LA RATA, RATONES MATA»; en clara referencia al poderoso influjo en los hijos del ejemplo y costumbres de los padres; «QUIEN LO HEREDA NO LO HURTA», opinando así que los hijos suelen salir con las mismas inclinaciones y propiedades de sus padres; este otro, menos fino por cierto: «EL HIJO DEL ASNO, DOS VECES REBUZNA AL DÍA», o sea, es natural que los hijos imiten a los padres, maestros... en las costumbres y otros usos; o ese otro más conocido que dice: «DE TAL PALO, TAL ASTILLA», esto es, las cualidades son hereditarias.

Pues bien, si estas reglas, tienen, como hemos comentado, un fuerte componente cultural, de hecho forman parte de la cultura (la familia sería transmisora y hasta «enriquecedora» de las mismas, y en todo caso, matizaría siempre conforme a los particulares permisos y prohibiciones de sus «cabezas»). ¿no sería de esperar que se reflejaran en lo «productos culturales»? Y ¿no son un producto cultural los refranes? Ciertamente. Los refranes son sentencias o pareceres de uso común que se tienen o siguen por venir demostrados por la experiencia y el buen juicio (?), incorporados a la sabiduría popular de un Pueblo, usos y recomendaciones en el amplio abanico de lo humano. Y siendo así ¿cómo podrían ser indiferentes ante un asunto tan trascendental y humano como las caricias?. Siguiendo la línea argumental, ¿no deberíamos encontrar las reglas de Economía de caricias en el refranero, bien para ratificarlas, bien para desaconsejarlas? A esta cuestión nos hemos aplicado, rastreando entre algunos cientos de refranes recogidos de la bibliografía al uso. Ahora bien, la cuestión sobre la que pretendemos reflexionar aquí no es ¿qué relación directa hay entre el refrán y las prohibiciones o «leyes de economía de caricias»? Ello no sería posible, entre otras cosas porque el enun-

ciado de un refrán no puede ni debe, en la mayoría de los casos, ser entendido en su sentido recto o literal, y además porque aspirando a tener un sentido intemporal, impersonal y fundados en la sabia razón (?) y la experiencia, que tal es su naturaleza, no pueden contener sino consejos que conllevan en sí la recomendación de su sano uso. Más bien, la cuestión que discutiéramos es: bajo qué aspectos y de qué medios el refrán puede invitar, animar a entender y/o practicar las caricias de formas opresivas, o, por el contrario, dar permisos para el uso de la caricia al servicio del crecimiento personal. Y para dar respuesta a esto último es legítimo, y hasta necesario, echar mano de la intuición como capacidad de conocimiento de las «verdaderas intenciones», deviniendo así el análisis en un ejercicio de lo que Berne denominó «pensamiento marciano», que no es otra cosa sino el libre uso del estado ADULTO EN EL NIÑO o PEQUEÑO PROFESOR, una herramienta del sobre muy usada por todos en nuestra primera y segunda infancia, pero luego frecuente y fatalmente desterrada por la razón. Por ello, convendrá que cateteceamos aquí este estado del yo, porque con nuestro Adulto en solitario podremos captar los sentidos literales, los sentidos que socialmente se dan, los sentidos que ya sabíamos, los sentidos académicos, los «evidentes», los «razonables», los «acceptables», los lógicos, los que se fundamentan en etimologías, análisis históricos..., pero lo que aquí pretendemos es ver con los ojos de un niño.

Por otro lado, queremos observar que, en todo caso, el sentido inicial recogido de cada refrán traído a colación ha sido el que los propios autores le daban (en concordancia con la Real Academia de la Lengua), rechazando todos aquellos cuya significación fuese ambigua el caso o «traída por los pe-

los». No nos hemos permitido más licencia que proponer su adecuación al fin que nos ocupaba.

Finalmente, queremos subrayar algo bien conocido: que el refranero español es muy rico, y para cada refrán suele «reservar» su contrario (así: A QUIEN MADRUGA DIOS LE AYUDA»/»NO POR MUCHO MADRUGAR AMANECE MÁSTEMPRANO»). Sin embargo, nos hemos encontrado demasiadas «alternativas» en materia de Economía de caricias.

Pues bien, ¿cuáles son estas Reglas de Economía de caricias? Son cinco, y encuentran en efecto cierto correlato en nuestro refranero. No las referiremos por el orden en que es habitual.

LA PRIMERA DICE: «No des a los demás las caricias adecuadas que necesita y se merece» (a no ser póstumas): NO DES CARICIAS POSITIVAS.

Respecto a esta regla, no hemos encontrado en el refranero recomendación alguna que prohíba explícitamente compartir nuestros buenos sentimientos o entusiasmo con el otro, que aconseje directamente no andar diciendo cosas agradables a la gente. No obstante, sí recoge las formas paradójicas de las que algunos se sirven para demostrarnos su efecto. Veamos este refrán: «AMOR DE ASNO, COZ Y BOCADO», esto es, hay personas que muestran su cariño haciendo mal o incomodando. En la propia formulación lleva su penitencia («asno») el infractor (todo refrán es sintético en su concepción y expresión). Queremos observar, sin embargo, que no hemos encontrado refranes que alaben formas más adecuadas de dar caricias positivas.

Per si hay una regla verdaderamente respetada en aquella que prohíba aceptar las caricias positivas que a uno le den. SEGUNDA REGLA: NO ACEPTES CARICIAS POSITIVAS, esto es, si te dan caricias adecuadas, que no te

«lleguen», por que sino «puedes parecer vanidoso», etc. Un ejemplo claro lo tenemos en muchas madres, que después de haberse dedicado varias horas a la comida familiar cuando se le alaban responde algo así como: «Bueno, a mí suele salirme mejor», o «Yo creo que le faltaba una chispita de sal», etc.

Aquí sí que el refranero «Carga» toda su batería:

-Animando a la desconfianza: «QUIEN TE HACE FIESTA QUE NO SUELE HACER, O TE QUIERE ENGAÑAR, O TE HA DE MENESTER», Consejo éste que busca corroborarse con aquel otro que dice «MENE LA COLA EL CAN, NO PORTI, SINO POR EL PAN», todo un alarde de suspicacia. En definitiva, estaría diciendo: «si alguien te hace un cumplimiento réstale importancia». «No saborees un buen sentimiento».

-Desaconsejándolo por gravoso: «PAN AJENO, CUESTA CARO». Precisamente, pensar que debemos devolver la caricia que se nos ha dado es una de las formas en que se manifiesta la incapacidad de la persona para aceptarla; esta idea se sintetiza mejor en un proverbio más conocido: « QUIEN RECIBE A DAR SE OBLIGA», consejo nefasto en materia de caricias.

-Restringiendo su aceptación a personas determinadas. Así «AMOR DE PADRE, QUE TODO LO DEMÁS ES AIRE». Esto es, no confíes en el efecto sino es de familiares.

Un refrán que afectaría por igual a las dos leyes mencionadas, sería el que dice: «CAN QUE MUCHO LAME, SACA SANGRE», esto es, anima a sentir, demostrar y compartir el afecto comedidamente. Podría invitar pues a un uso restringido de las caricias positivas (no hemos encontrado algo similar para las negativas, por cierto).

Este refrán da ocasión para reiterar que (naturalmente, el refrán lleva en sí

la recomendación de seguir en su uso el sentido común!, pero ¡el consejo es dado por alguien y ese alguien quiere adscribirlo a una filosofía de vida determinada, la suya!! Esta es al menos nuestra opinión.

Llegamos así a la TERCERA REGLA de la Economía de caricias, según la cual recibir una caricia que ha sido pedida, que «no me la dan espontáneamente», no tiene mérito (para el que la da), «no vale la pena» (¡que no adivinen!), o suscrita un miedo a parecer presumido, o al rechazo... Hay detrás una prohibición que dice «No pidas lo que necesites», que en materia de caricias se concreta en NO PIDAS CARICIAS POSITIVAS, Aquí el refranero es claro: «EL QUE NO LLORA NO MAMA».

CUARTA REGLA: NO TE DES A TI MISMO CARICIAS POSITIVAS, es decir, «no digas» a nadie, ni siquiera a ti mismo que has hecho algo que realmente te gusta». Esta es una de las prohibiciones más difíciles de superar. Ciertamente, dar ocasión de que alguien pueda tildarte de serbio, narcista o pedante es un temor fuertemente arraigado por lo prontamente aprendido y lo severamente castigado en su trasgresión. Un fuerte revulsivo muy propio de una cultura de corte cristiano. Pese a ello, no hemos encontrado referencia alguna que reforzara este precepto, incluso, con asombro, hemos podido constatar que el refranero exhorta a la práctica de lo contrario: «QUIEN NO SE ALABA, DE RUIN MUERE», aunque parece que con una condición: «NADIE SE ALABE HASTA QUE ACABE» (habría que ver qué entiende cada uno por «acabado»). Y sino que se lo digan al ama de casa con un GUIÓN DE «HASTA», que no se permite placer alguno hasta que no ha terminado con «sus tareas», lo que parece a veces no suceder nunca). Una condición pues ésta que podría encubrir la prohibición que enuncia la tercera regla.

QUINTA REGLA: NO RECHACES CARICIAS NEGATIVAS, esto es, si alguien te da una caricia que te haga sentir mal, quédate calladamente con ella, aguántala (porque es una ocasión para la humildad, la «penitencia» ansiada, o un cumplimento del mandato «no muestres tu rabia, etc.). Fijémonos en éste: «LA COZ DE LA LLEGUA, NO HACE MAL AL POTRO», con lo cual sugiere que si la «represión» es por amor, no hace mal sino bien. Ya es sospechoso que el ejemplo propuesto ponga en bandeja la excusa (DESCUENTO) frecuente de los que practican esta regla: «no rechazo esto que me hace daño porque realmente no ha querido hacérmelo, lo hace «por mi bien», etc.; pero todavía lo es más ese refrán que parece so corolario: «QUIEN BIEN TE QUIERE TE HARA LLORAR» Es claro que aun cuando pueda suponerse un contexto de cariño o buena voluntad, ello no garantiza la bondad del acto de acariciar negativamente, ¿eso depende de la coz y sobre todo del modo de propinarla! (desde el punto de vista del ANALISIS FUNCIONAL diríamos: si la coz procede del PADRE CRITICO NEGATIVO O DEL NIÑO LOCO yo tengo derecho, y hasta obligación de rechazarla con mi NIÑO LIBRE o mi adulto).

De cualquier forma, y para hacerle justicia a nuestro refranero, cuando el amor no matiza la caricia negativa, su consejo es contundente: «MAS VALE EL ROSTRO BERMEJO, QUE CORAZON NEGRO». Denuncia así como mala práctica ocultar el disgusto en vez de manifestarlo al que se lo causó. El consejo aquí es de varias formas coincidente con el punto de vista del AT, ya que está diciendo:

->Rechaza caricias que te hagan daño»

->Usa del sentimiento auténtico de rabia («rostro bermejo») para poner límites». Efectivamente, dice el AT que la rabia es un principio UN SENTIMIEN-

TO AUTENTICO y útil para hacer frente a las circunstancias o personas que quieren forzarnos a algo (por ej. sentirnos mal).

->La rabia no expresada nos hace resentidos» (léase «oscurece nuestro corazón»)

El balance es pues difícil. El refranero, a veces anima, otras desaconseja, otras se muestra ambiguo..., pero en ningún caso es indiferente al asunto de las caricias. Por raro que parezca, no hemos encontrado muchos más refranes de los expuestos que fueran claramente pertinentes. No obstante, lo referido pensamos que es suficiente al fin que nos ocupaba.

Queremos ahora describir los refranes en términos de Análisis Transaccional, para finalmente integrar dentro de la teoría del guión lo dicho hasta aquí.

Desde el punto de vista del ANALISIS ESTRUCTURAL del yo, los refranes «habitan» en la parte Padre. Desde el punto de vista del ANALISIS FUNCIONAL del yo, vendrían transmitidos por el PADRE NUTRICIO (positivo o negativo). Desde el punto de vista de LOS MATERIALES DE GUION, podrían ser uno de los componentes de los llamados CONTRAMANDATOS (lemas contraguion, inspiraciones, prescripciones...). Constituido, si han sido asimilados son ampalisis Adulto, formas de CONTAMINACION. Desde el punto de vista CONCILATORIO, se transmitirían de Padre Nutricio (positivo o negativo) a Niño.

Los refranes no se formulan en principio con la intención de dar «malas recomendaciones», de hecho por todos es entendido su carácter de buen consejo. Ahora bien, su formulación se presta en muchas ocasiones a interpretaciones no unívocas y a sentidos ocultos -tanto más para un muchacho de corta edad-, y de hecho creemos que pueden constituir un material (tardío, porque el niño no los entiende hasta

bien entrada la segunda infancia) disponible para él donde encontrar una formulación sintética de permisos y prohibiciones anteriores a los que ya se hubiese adaptado, y hasta confirmarlos. Esto, de hecho, no es una idea nueva. Autores posteriores a Berne ya opinaron que el cúmulo de mensajes bien-intencionados, tipo consejo, edificantes, muy aplaudidos socialmente, que los padres dan a sus hijos en la segunda infancia y comienzos de la adolescencia («Esfuézate», «Se el mejor», «Tienes que estudiar una carrera», «Trabaja duro», «No hagas tonterías»...), Lo que se denomina en AT CONTRAMANDATOS, y que pretenden desactivar la influencia de las primeras prohibiciones o mensajes tóxicos, en realidad no hacen otra cosa sino reforzarlos. De este modo, y siguiendo en nuestro tema, imaginemos que aun niño sus padres le dieron en sus primeros años prohibiciones del tipo «No seas íntimo», «Desconfía de los demás», por ej., y fueron aceptadas; ahora ya es un muchacho, y le dice su padre: «Hijo mío, hazme caso y recuerda lo que ya decía tu abuela: menea la cola el can, no por ti sino por el pan». ¿No le «cuadraría» esto con sus mandatos originales? ¿No los reforzaría? ¿No le sería psicológicamente útil para sintetizar de forma además socialmente plausible sus prohibiciones?

Cada vez que la persona toma conciencia, analiza, reflexiona, revisa, confronta... y como resultado descarta o aprueba con su ADULTO INTEGRADO (que incluye al Pequeño Profesor) contenidos de su estado del ego Padre..., está «mandato» un poco a su padre.

Tendrás que escucharte a ti mismo y entonces advertirás que yo estoy dentro de ti.

**Herman Hesse.**

## GLOSARIO

**ADULTO:** Estado del yo encargado de observar, analizar, sacar conclusiones, prever, tomar decisiones convenientes para nosotros... en base a los datos internos (Padre, Niño) y externos (el aquí y ahora de la realidad exterior), considerándolo todo según su utilidad para el propio «ESTAR BIEN».

Es la parte de la personalidad capaz de objetividad y autonomía.

Idealmente, el Adulto integra armoniosamente las aportaciones de los otros estados del yo, dando lugar a lo que se ha denominado ADULTO INTEGRADO.

**ADULTO EN EL NIÑO:** estado del yo funcional caracterizado por ser intuitivo, curioso y creativo. Muy útil para manejar información no codificada, que capta y comprende lo oculto en las relaciones interpersonales.

**ADULTO INTEGRADO:** ver ADULTO.

**ANÁLISIS ESTRUCTURAL:** análisis de los estados del yo (Padre, Adulto y Niño, estructura PAN) que tiene por objetivo averiguar qué hace que la gente se comporte como lo hace.

**ANÁLISIS FUNCIONAL:** Estudia las manifestaciones externas de la estructura PAN. Así, se distingue entre: Padre Crítico, Padre Nutricio, Adulto, niño Libre, niño Adaptado sumiso, Niño Adaptado rebelde; cada uno con conductas positivas y negativas.

**ANÁLISIS TRANSACCIONAL:** sistema de psicoterapia basado en el estudio e interacción de las distintas partes de la personalidad.

**CONCILIACION:** Unidad de comunicación social que consta de un estímulo recibido y una respuesta dada.

**CONTAMINACION:** Patología estructural que consiste en la intrusión de información irracional procedente de Padre y/o Niño en el Adulto., cre-

yendo éste que es real y objetiva. Un ejemplo son los prejuicios, y otro los refranes.

También se encuentra por el nombre de INVASION O PENSAMIENTO NEBULOSO.

**CONTRAMANDATOS:** Mensajes que los padres desde su Padre Nutricio (si positivo o negativo es una cuestión en litigio) dan a su hijo (a su parte Padre) que consiste en buenos consejos con los que intentan remediar una personalidad que empieza a mostrar deficiencias resultado de una educación inadecuada.

También se encuentra por los nombres: lemas de contraguion, Prescripciones, Instrucciones contraguion, mensajes de contraargumento, inspiraciones...)

En el artículo decíamos que suelen reforzar las prohibiciones originales, por lo que el término Contra-mandato hay que entenderlo desde el punto de vista de su pretenciosa finalidad y no de sus verdaderos efectos.

**DESCUENTO:** Estímulo por el que la persona cree (o lo aparenta) o actúa (u omite) como si algún aspecto de ella, el otro o la realidad fuese menos relevante de lo que realmente es. Es una falta de atención (consciente o no) o atención negativa. Así, si el niño llega todo contento a casa porque ya sabe contar hasta diez, ante lo cual el padre le dice «yo a tu edad ya sabía contar hasta veinte», está sufriendo un descuento. Naturalmente, el descuento es una caricia negativa.

**ESTAR BIEN («OK»):** Esta expresión hace referencia al mundo interior de la persona, y decimos de alguien que «esta bien» cuando, es capaz de respuestas auténticas, no tiene prohibiciones internas, es espontánea, autónoma.

Observemos que uno puede sentirse mal (por poner un ejemplo de actualidad, el caso de un político que ha

perdido las elecciones), pero «estar bien» porque sabe que ha hecho una buena campaña, que le avalaba su gestión anterior; se aplicó con entusiasmo y confianza a lograr el éxito, las fantasías de triunfo o fracaso no le robaban si no concentración, cuando estaba frente a un oponente no se dejaba «enganchar» por sus baladronadas, etc.)

**ESTAR MAL («NO OK»):** Lo predicamos de aquel que carece de espontaneidad, es dependiente, tiene mandatos que lo insegurizan... En general, es el polo opuesto al «estar bien».

Observemos que uno puede sentirse bien (siguiendo con el ejemplo de actualidad, un político que ha ganado las elecciones), pero «estar mal» (este político no confiaba en sus posibilidades, fantaseaba con una victoria, pero se angustiaba al pensar en perderlas, incluso casi estaba seguro que las perdería, creía que todo dependería de una cuestión de suerte, etc.). Su éxito no le hace «estar bien».

**GUIÓN:** Un programa de cómo será su vida, qué hará y cómo lo conseguirá, en sus aspectos más importantes, que decide el niño tempranamente bajo la influencia parental.

Su fuerza es tal que cada individuo se ve empujado a repetir una y otra vez los mismos patrones de conducta, por mucho que lamente sus consecuencias. Psicoanalíticamente encuentra su correlato en la «compulsión de repetición».

**GUIÓN DE «HASTA»:** También llamado de «Antes de», se manifestaría en aquellas personas que no tienen permiso para hacer lo que desean (sexo, vacaciones...) hasta que no... tenga los papeles de la oficina en orden, haya criado a sus hijos, termine sus estudios, apruebe las oposiciones...). Es decir; no puede disfrutar de algo apetecido hasta que no realice algo (impuesto).

En un tipo de guión temporal.

## TEMAS D'ESTUDI

**LEMAS CONTRAGUION:** Ver CONTRAMANDATOS.

**NIÑO LIBRE:** La parte de nuestra personalidad más primitiva, ineducada. Aquí, radica lo mejor (alegría, afecto, espontaneidad, gusto por la vida, bromista...) y lo peor (egoísta, cruel, grosero...) de nosotros.

**NIÑO LOCO:** Un estado funcional que en ocasiones asume en nuestros padres las tareas de la «educación» y que se comporta compitiendo, mostrando rabia, siendo violento. Es el origen de los mensajes más destructivos.

También llamado: electrodo, ogro, bruja mala, Padre Cerdo, Niño adaptado negativo.

**OPCION:** El niño opta en un momento determinado por asumir o no los deseos que él ha interpretado son los que sus figuras parentales tienen respecto de él. Según otros autores, esta opción puede darse o no, como cuando el deseo es transmitido hipnóticamente a través de atribuciones más que de mensajes directos (verbales o no).

**PADRE:** Un estado del ego tomado íntegramente de nuestros padres. Un cajón relleno con lo que nuestras figuras parentales nos mostraron (el qué y el cómo). Incluye: normas, opiniones, gestos, prohibiciones, caricias... de nuestros padres y otras figuras emocionalmente significativas para el niño.

**PADRE CRITICO NEGATIVO:** Estado funcional del Padre caracterizado por mostrarse: autoritario, opresivo, desvalorizante, prejuicioso...

**PADRE NUTRICO NEGATIVO:** Estado funcional del Padre caracterizado por conductas de sobreprotección, con el resultado (y el ánimo!) de hacer al otro impotente para ser autónomo («estar y sentirse bien»).

**PATOLOGIA ESTRUCTURAL:** Disfuncionamientos por exceso de catexia en uno (o dos) de los estados del yo, deviniendo así una EXCLUSIÓN de los

otros estados, o por intromisión de información no verificada de Padre y/o Niño en el Adulto (ver CON-TAMINACION).

**PEQUEÑO PROFESOR:** ver ADULTO EN EL NIÑO. También puede encontrarse como A.I.

**PERMISO:** Todo mensaje parental de invitación a que el niño actúe en libertad frente al desarrollo de sus necesidades básicas y frente a sus derechos humanos.

**PRECEPTOS:** Prohibiciones («No seas tu mismo», «No tengas intimidad con la gente», «No muestres tu rabia», «No pidas nada», «No des caricias», «No respondas a las agresiones verbales...») u órdenes negativas (mensajes tóxicos) del tipo «Se un fumador», «Se un inconstante», «Se rabioso»..., que son un impedimento para hacer, pensar o sentir algo.

También se denominan: requerimiento, obturador, mandato, frenador, obstructor, intimación... Estos preceptos impiden o limitan el ejercicio de nuestras potenciales (pensar, sentir, compartir, poner límites al otro...) con una extensión y virulencia variables, en función de su naturaleza, circunstancias y modos con que se dieron, experiencias posteriores, etc.

**PRESCRIPCIÓN:** Ver CONTRAMANDATO.

**PROHIBICION:** Ver PRECEPTOS.

**SENTIMIENTO AUTENTICO:** Cualquiera de los que la naturaleza nos provee como personas: amor, rabia, miedo, tristeza, alegría. Es frecuente que las familias tengan interés en prohibir el sentimiento/ expresión/pulsión de alguno/s de ellos, así como en sustituir los prohibidos por otros más aceptables en ese medio (vergüenza, culpa, rencor, fobia...).

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

**BERNE E.** «Juegos en que participamos» Javier Vergara, 1966 Pag. 23-24. «Qué dice Ud. después de decir Hola» Grijalbo, 1974.

**CHANDEZON, G. LANCASTRE, A.** «El Análisis Transaccional», Morata, Madrid, 1987 (Capítulo V).

**ESPINET PADUA, E.M.** «Diccionario general de frases, dichos y refranes» Mitre, Barcelona 1991.

**GONZALEZ CREMONA, J.** «Diccionario general de frases y dichos célebres» Mitre, Barcelona 1987.

**JAMES, M. JONGEWARD, D.** «Nacidos para triunfar» FEI, 1986 (Capítulo III)

**JAMES, M. JONGEWARD, D.** «El libro de todos» FEI México, 1977 (Capítulo XVI)

**JONGEWARD, D., SCOTT, D.** «Mujer Triunfadora», FEI, Médico, 1979 pag. 98-99

**KERTESZ, R.** «Análisis Transaccional integrado» IPPEM, Buenos Aires (Capítulo V)

«Liderazgo transaccional» IPPEM, Buenos Aires pág. 24-28.

**KORNREICH, E.** «Los mensajes publicitarios» IPPEM, Buenos Aires (Capítulo IV)

**MAQUIRRIAIN, J.M.** «El arte de vivir» Dosbe, 1982 pág. 240-255

**PEREZ GUZMAN, F.** «Curso superior de AT», Valencia, 1994 (no publicado)

**SENILLE, A.** «¿Quiere sentirse bien? CEAC Barcelona, 1991 (Capítulo IX)

**SENILLE, A. (comp.)** «AT, modelo y aplicaciones» CEAC Barcelona, 1983 pág. 89-102.

**STEINER, C.** «Libretos en que participamos» Diana, México, 1982 pág. 392-401.

**Varios autores** «Diccionario de Aforismos, Proverbios y Refranes» Fernando Plaza del Amo, S.L. Madrid, 1991.