



La comunicación: una aproximación a la teoría de Watzlawick

Heriberta Castejón

Resumen

Para su construcción teórica, Paul Watzlawick se basa en la pragmática de la comunicación, la teoría de sistemas y las matemáticas. Establece como eje central de su teoría cinco axiomas exploratorios de la comunicación: a) es imposible no comunicarse, b) toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional, c) la naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes d) los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente, e) Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según que estén basados en la igualdad o en la diferencia. A partir de estos axiomas se describe la comunicación patológica, la interacción humana como sistema, la comunicación paradójica y la utilización de las paradojas en la psicoterapia.

Palabras clave: Comunicación, pragmática, sistemas, paradoja, psicoterapia.

Communication: An Approach to Watzlawick's Theory

Abstract

To develop his theoretical approach to communication, Paul Watzlawick finds support in the pragmatics of communication, systems theory and mathematics. He establishes five exploratory axioms at the core of his theory: (a) it is impossible not to communicate; (b) every communication act has a content aspect and a relationship aspect; (c) the nature of a relationship depends upon punctuation of communication sequences between/among communicators; (d) human beings communicate digitally and analogically; and (e) all communication exchanges are symmetric (based on equality) or complementary (based on differences). These five axioms are useful to describe pathological communication, human interaction as a system, paradoxical communication and the use of paradox in psychotherapy.

Key words: Communication, pragmatics, systems, paradox, psychotherapy.

El presente artículo se propone presentar una síntesis clara y precisa de la Teoría de la Comunicación propuesta por Paul Watzlawick y colaboradores (1974). Este autor aborda la comunicación desde la pragmática, las matemáticas y la teoría de sistemas.

Teoría de la comunicación humana

Watzlawick plantea una particular y coherente teoría sobre la comunicación humana. Aunque no deja de lado las áreas de la sintaxis y semántica de la comunicación, se centra en el aspecto pragmático porque éste describe los efectos de la comunicación sobre la conducta. El autor hace énfasis en la relación emisor-receptor que se establece por

medio de la comunicación y no simplemente en la relación emisor– signo.

En esta teoría, las matemáticas son útiles porque el enfoque comunicacional de los fenómenos de la conducta humana, se basa en las manifestaciones observables de *relación* en el sentido más amplio y las matemáticas constituyen la disciplina que se ocupa de manera más inmediata de las relaciones entre entidades y no de su naturaleza.

Puesto que para entender la complejidad de este fenómeno llamado comunicación, un enfoque reduccionista y lineal de la ciencia sería poco apropiado pues conduciría a interpretaciones y explicaciones posiblemente erradas, el autor adopta como referencia la teoría general de los sistemas. Se puede afirmar que el proceso de la comunicación guarda similitud con la definición de lo que es un sistema según Hall y Fagen: "*un conjunto de objetos así como de relaciones entre los objetos y entre sus atributos*" en el que los objetos son los componentes o partes del sistema, los atributos son las propiedades de los objetos y las relaciones "*mantiene unido al sistema*"¹

Watzlawick, tomando en consideración el marco de referencia descrito hace algunas aseveraciones, como por ejemplo que la metacomunicación -utilización de la comunicación para comunicar algo acerca de la comunicación- comparada con las metamatemáticas presenta dos desventajas significativas:

- En el caso de la comunicación humana no hay por el momento nada comparable al sistema formal de un cálculo.
- Mientras que los matemáticos poseen dos lenguajes (números y símbolos algebraicos para expresar las matemáticas, y el lenguaje natural para referirse a las metamatemáticas), nosotros estamos básicamente limitados al lenguaje natural como vehículo tanto para la comunicación como para la metacomunicación.

El autor asume el concepto de caja negra aplicado a los problemas psicológicos, porque tiene la ventaja heurística de que no es necesario recurrir a hipótesis intrapsíquicas y que es posible limitarse a las relacio-

nes observables entre entradas y salidas para explicar el fenómeno, en este caso, de la comunicación.

En esta teoría el eje lo constituye la búsqueda de una configuración en el aquí y ahora, más que de un significado simbólico, causas pasadas o motivaciones. Así también, las causas posibles o hipotéticas de la conducta asumen importancia secundaria, y el efecto de la conducta surge como un criterio de significación esencial en la interacción de individuos estrechamente relacionados. En este enfoque, se establece la circularidad de las pautas de comunicación; en un círculo no hay ni comienzo ni fin.

Para desarrollar la teoría de la Comunicación Humana Watzlawick propone cinco axiomas exploratorios de la comunicación:

1. Es imposible no comunicarse
2. Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional tales que el segundo clasifica al primero y es, por ende, una metacomunicación
3. La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes.
4. Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente. El lenguaje digital cuenta con una sintaxis lógica sumamente compleja y poderosa pero carece de una semántica adecuada en el campo de la relación, mientras que el lenguaje analógico posee la semántica pero no una sintaxis adecuada para la definición inequívoca de la naturaleza de las relaciones
5. Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según que estén basados en la igualdad o en la diferencia.

En esta teoría se denomina comunicación al aspecto pragmático de la misma, es decir, comunicación y conducta son sinónimos. No se puede afirmar que la "comunicación" sólo tiene lugar cuando es intencional, consciente, eficaz, cuando se logra entendimiento mutuo. Una serie de mensajes intercambiados entre personas recibirá el nombre de interacción. En virtud de que no hay no-conducta, y si se acepta que toda conducta es una situación de interacción, ésta tiene un valor de mensa-

je, es decir, es comunicación; se deduce entonces que por mucho que uno lo intente no puede dejar de comunicarse.

Una comunicación no sólo transmite información sino que también impone conductas. Para Bateson (citado en Teoría de la Comunicación Humana, pág. 52) estas dos operaciones son los aspectos "referenciales" y "conativos" respectivamente de toda comunicación. El aspecto referencial en la comunicación humana es sinónimo de contenido del mensaje y el aspecto conativo se refiere a la relación entre los comunicantes. Es decir, el primero transmite los "datos" de la comunicación y el segundo cómo debe entenderse dicha comunicación.

Una serie de comunicaciones puede entenderse como una secuencia ininterrumpida de intercambios; las secuencias que se analizan desde la perspectiva de esta teoría son largas y presentan la característica de que cada ítem en la secuencia es, al mismo tiempo estímulo, respuesta y refuerzo. La puntuación organiza los hechos de la conducta, resulta vital para las interacciones en marcha. La falta de acuerdo con respecto a la manera de puntuar la secuencia de hechos es la causa de innumerables conflictos en las relaciones.

La comunicación humana es digital y analógica. A los objetos se los puede representar por un símil, tal como un dibujo (analógica), o bien mediante un nombre (digital). Las palabras son signos arbitrarios que se manejan de acuerdo con la sintaxis lógica del lenguaje. En la comunicación analógica hay similitud entre la cosa y lo que se utiliza para expresarla. Esta comunicación es virtualmente todo lo que sea comunicación no verbal. El término debe incluir postura, gestos, expresión facial, inflexión de la voz, la secuencia, ritmo y cadencia de las palabras mismas y cualquier otra manifestación no verbal de que el organismo es capaz, así como los indicadores comunicacionales que inevitablemente aparecen en cualquier contexto en que tiene lugar una comunicación. El contenido de una comunicación se transmite en forma digital y el aspecto relativo a la relación es de naturaleza eminentemente analógica.

Existen dos patrones de interacción en la comunicación; en el primer caso los participantes tienden a igualar especialmente su conducta recíproca, y así su interacción puede considerarse simétrica. En el segundo caso, la conducta de uno de los participantes complementa la del

otro; este tipo de gestalt recibe el nombre de complementaria. En una relación complementaria hay dos posiciones distintas. Un participante ocupa la posición superior o primaria mientras el otro ocupa la posición correspondiente inferior o secundaria. Estos términos no deben identificarse con "bueno" o "malo", "fuerte" o "débil". Ninguno de los participantes impone al otro una relación complementaria, sino que cada uno de ellos se comporta de una manera que presupone la conducta del otro, al tiempo que ofrece motivos para ella: sus definiciones de la relación encajan.

Los cinco principios descritos anteriormente implican ciertas patologías que le son inherentes y que surgen cuando éstos son distorsionados:

La imposibilidad de no comunicarse

Supongamos que en un curso que se inicia están dos personas **A** y **B** que llegaron media hora antes de la hora pautada para el encuentro. Uno de los dos quiere entablar conversación y el otro no. Supongamos que la persona **A** sea el que no quiere hablar. Hay dos cosas que no puede hacer: no puede abandonar físicamente el campo y no puede no comunicarse. La pragmática de este contexto se ve limitada así a unas pocas reacciones posibles:

- "Rechazo" de la comunicación
La persona **A** da lugar a un silencio más bien tenso e incómodo, de modo que de hecho, no se ha evitado una relación con **B**.
- Aceptación de la comunicación
La persona **A** termina por ceder y entablar conversación. Probablemente se odiará a sí mismo y a la otra persona por su debilidad.
- Descalificación de la comunicación
A puede comunicarse de modo tal que su propia comunicación o la del otro queden invalidadas: autocontradicciones, incongruencias, cambio de tema, oraciones incompletas...
- El síntoma como comunicación
La persona **A** puede fingir sordera, somnolencia, borrachera ... o cualquier otra deficiencia o incapacidad que justifique la impo-

sibilidad de comunicarse. La teoría de la comunicación concibe un síntoma como un mensaje no verbal: no soy yo quien quiere o no quiere hacer esto, sino algo fuera de mi control, por ejemplo mis nervios, mi enfermedad, mi ansiedad, mi mala vista o mi esposo, me lo impide.

La estructura de niveles de la comunicación (contenido) y (relación)

Antes de pasar a los trastornos que pueden surgir en el área de los aspectos de contenido y relacionales, consideremos de modo esquemático cuáles son las variaciones posibles:

1. En el mejor de los casos, los participantes concuerdan con respecto al contenido de sus comunicaciones y a la definición de su relación.
2. En el peor de los casos, encontramos la situación inversa: los participantes están en desacuerdo con respecto al nivel del contenido y también al de la relación.
3. Entre ambos extremos hay varias formas mixtas importantes:
 - a) Los participantes están en desacuerdo en el nivel de contenido, pero ello no perturba su relación. Quizás esta sea la forma más madura de manejar el desacuerdo; los participantes acuerdan estar en desacuerdo, por así decirlo.
 - b) Los participantes están de acuerdo en el nivel de contenido, pero no en el relacional. Ello significa que la estabilidad de su relación se verá seriamente amenazada en cuanto deje de existir la necesidad de acuerdo en el nivel de contenido.
 - c) Otra posibilidad son las confusiones entre los dos aspectos, "contenido y relación". Pueden consistir en un intento por resolver un problema relacional en el nivel de contenido (donde no existe) o, por el contrario, en una reacción frente a un desacuerdo objetivo con variación del reproche básico. " Si me amaras no me llevarías la contraria"
 - d) Por último, y de particular importancia clínica, son todas aquellas situaciones en las que una persona se ve obligada de un

modo u otro a dudar de sus propias percepciones en el nivel del contenido, a fin de no poner en peligro una relación vital con otra persona. Esto lleva a pautas de comunicación paradójica que se examinará luego²."

El fenómeno del desacuerdo ofrece un buen marco de referencia para estudiar los trastornos de la comunicación debidos a la confusión entre el contenido y la relación. El desacuerdo puede surgir de cualquiera de los dos niveles, y ambas formas dependen la una de la otra.

- Definición del self y el otro

En el nivel relacional las personas no comunican nada acerca de hechos externos a su relación, sino que proponen mutuamente definiciones de esa relación, y por implicación, de sí mismos. Es inherente a la naturaleza de la comunicación humana el hecho de que existan tres respuestas posibles por parte de una persona a la autodefinition de otra, y las tres son de gran importancia para la pragmática de la comunicación humana.

- a) Confirmación: La persona *O* puede aceptar (confirmar) la definición que la persona *P* da de sí mismo.
- b) Rechazo: la segunda respuesta posible de *O* frente a la definición que *P* propone de sí mismo consiste en rechazarla. El rechazo presupone por lo menos un reconocimiento limitado de lo que se rechaza y, por ende, no niega necesariamente la realidad de la imagen que tiene *P* de sí mismo
- c) Desconfirmación: la desconfirmación ya no se refiere a la verdad o falsedad —si existen tales criterios— de la definición que *P* da de sí mismo, sino más bien niega la realidad de *P* como fuente de tal definición. En otras palabras, mientras que el rechazo equivale al mensaje: "Estás equivocado", la desconfirmación afirma de hecho: "Tú no existes".

- Niveles de percepción interpersonal

Este aspecto se refiere a la posibilidad de identificar la jerarquía que surge cuando se analizan las comunicaciones en el nivel relacional. Por ejemplo: En el discurso a nivel metacomunicacional hay un mensaje de *P* a *O*: "así es como me veo". Está seguido de un mensaje de *O* a *P*

"Así es como te veo". A este mensaje, *P* responderá con un mensaje que afirma, entre otras cosas, "Así es como veo que tú me ves" y *O*, a su vez, con el mensaje: "Así es como veo que tú ves que yo te veo" Estos mensajes pueden tener las tres respuestas señaladas: confirmación, rechazo, desconfirmación.

La puntuación de la secuencia de hechos

Las discrepancias no resueltas en la puntuación de las secuencias comunicacionales pueden llevar a impases interaccionales, en los que eventualmente pueden hacerse acusaciones mutuas de maldad o locura. Lo que se observa en casi todos los casos de comunicación patológica es que constituyen círculos viciosos que no se pueden romper a menos que los participantes utilicen la metacomunicación. Pero para ello tienen que colocarse fuera del círculo. Desde el punto de vista de la interacción, el fenómeno más interesante en el campo de la puntuación es la profecía autocumplidora; la cual se trata de una conducta que provoca en los demás la reacción frente a la cual esa conducta sería una reacción apropiada.

"En términos pragmáticos, lo que se puede observar es que la conducta interpersonal de ese individuo muestra esa clase de redundancia, y que ejerce un efecto complementario sobre los demás, forzándolo a asumir ciertas actitudes específicas: Lo que caracteriza la secuencia y la convierte en un problema de puntuación es que el individuo considera que él sólo está reaccionando ante esas actitudes, y no que las provoca³".

Errores de "traducción" entre el material analógico y digital

La dificultad básica al "traducir" material analógico al lenguaje digital reside en que el material de los mensajes analógicos se presta a interpretaciones digitales muy distintas y a menudo incompatibles. Todos los mensajes analógicos invocan significados a nivel relacional; por lo tanto, constituyen propuestas acerca de las reglas futuras de la relación. Según se sugiere, mediante mi conducta puedo mencionar o proponer amor, odio, pelea, etc, pero es el otro el que atribuye futuros valores de

verdad positivos o negativos a mi propuesta. Evidentemente, ésta es la fuente de innumerables conflictos relacionales.

Patologías potenciales en la interacción simétrica y complementaria

La escalada simétrica es la característica de la interacción simétrica cuando ésta pierde su estabilidad; por ejemplo, disputas y luchas entre individuos, los cuales llegaron a esos extremos por querer ser un poquito "más igual" que los otros. La complementariedad rígida conduce a la desconfirmación del "self" del otro.

En esta parte se hará uso de los principios y conceptos fundamentales de la teoría general de los sistemas, para plantear una aproximación de cómo se organiza la interacción humana.

Se describe la interacción humana como un sistema de comunicación, caracterizado por las propiedades de los sistemas generales: el tiempo como variable, relaciones sistemas-subsistemas, totalidad, retroalimentación y equifinalidad. Los sistemas interaccionales se consideran el foco natural para el estudio del impacto a largo plazo de los fenómenos comunicacionales.

Para hacer esta descripción se examina el pautamiento de las comunicaciones recurrentes, es decir, la estructura de los procesos de comunicación.

Las secuencias de comunicación son el material inseparable de un proceso cuyo orden e interrelaciones, se dan a lo largo del tiempo. Lo importante aquí no es el contenido de la comunicación per se sino el aspecto relacional (conativo) de la comunicación humana. Así los sistemas interaccionales serán dos o más comunicantes en el proceso, o en el nivel, de definir la naturaleza de su relación.

"Para un sistema dado, el medio es el conjunto de todos los objetos cuyos atributos al cambiar afectan al sistema y también aquellos objetos cuyos atributos son modificados por la conducta del sistema⁴."

Un organismo vivo o un cuerpo social es una jerarquía integrada de subtotalidades semiautónomas, que consisten en subtotalidades, y así sucesivamente. Las unidades funcionales en todos los niveles de la je-

rarquía son bifrontes: actúan como un todo cuando miran "hacia abajo", y como partes cuando miran "hacia arriba".

Entre las características de un sistema abierto están:

Totalidad: cada una de las partes de un sistema está relacionada de tal modo con las otras que un cambio en una de ellas provoca un cambio en todas las demás y en el sistema total. Esto es, un sistema se comporta no sólo como un simple compuesto de elementos independientes, sino como un todo inseparable y coherente. A partir del primer axioma de la comunicación, según el cual toda conducta es comunicación y resulta imposible no comunicar, se deduce que las secuencias de comunicación serían recíprocamente inseparables; en síntesis, que la interacción es no-sumativa.

Retroalimentación: la retroalimentación y la circularidad, constituyen el modelo causal adecuado para una teoría de los sistemas interaccionales. La naturaleza específica del proceso de retroalimentación es de interés mucho mayor que el origen, y a menudo, que el resultado.

Equifinalidad: en un sistema circular y automodificador, los "resultados" (en el sentido de alteración del estado a cabo de un periodo de tiempo) no están determinados tanto por las condiciones iniciales como por la naturaleza del proceso o de los parámetros del sistema. Idénticos resultados pueden tener orígenes distintos, porque lo decisivo es la naturaleza de la relación. Diferentes resultados pueden ser producidos por las mismas "causas". Los parámetros del sistema predominan por sobre las condiciones iniciales. Así, en el análisis del modo en que las personas se afectan unas a otras en su interacción se considera que las características de la génesis o el producto son mucho menos importantes que la organización de la interacción.

Sistemas interaccionales estables: para Hall y Fagen: "un sistema es estable con respecto a alguna de sus variables si estas variables tienden a permanecer dentro de límites definidos⁵". Tomando como punto de partida esta definición, se puede decir que las relaciones estables se caracterizan por ser:

1. Importantes para ambos participantes.

2. Duraderas, como las amistades, ciertas relaciones profesionales o de negocios, las relaciones maritales y familiares

A continuación se describe cómo opera el sistema interaccional. Pueden haber factores identificables intrínsecos al proceso de la comunicación, aparte de la comunicación y el simple hábito, que sirven para vincular y perpetuar una relación. Tentativamente podríamos encuadrar a tales factores dentro de la noción del efecto limitador de la comunicación, señalando que en *una secuencia comunicacional, todo intercambio de mensajes disminuye el número de movimientos siguientes posibles*. Los mensajes manifiestos intercambiados se vuelven parte del contexto interpersonal particular y ejercen limitaciones sobre interacción posterior. La definición de una relación como simétrica o complementaria, o el hecho de imponer una puntuación particular, en general limita el *vis-à-vis*. Es decir, según este concepto de comunicación no sólo resulta afectado el emisor, sino también la relación, incluyendo al receptor. Incluso el hecho de manifestar desacuerdo, rechazar o redefinir el mensaje previo significa no sólo responder, sino también engendrar una participación que no necesita tener otra base excepto la definición de la relación y el compromiso inherente a toda comunicación⁶.

En toda comunicación, los participantes se ofrecen entre sí definiciones de su relación, cada uno trata de determinar la naturaleza de la relación. Del mismo modo cada uno de ellos, responde con su propia definición de la relación, que puede confirmar, rechazar o modificar la del otro. Tal proceso es de suma importancia, pues en una relación estable no puede quedar fluctuante o sin resolver. Si el proceso no se estabiliza, las enormes variaciones y lo inmanejable de la situación, llevarían a una disolución de la relación. Jackson ha llamado regla de la relación a esta estabilización de su definición; se trata de una formulación de las redundancias observadas en el nivel relacional, incluso con respecto a una gama variada de áreas de contenido. Esta regla puede aplicarse a la simetría o a la complementariedad, a una puntuación particular, la impenetrabilidad interpersonal recíproca o algún otro de los múltiples aspectos de la relación.

Watzlawick le dedica un espacio importante dentro de su teoría a la comunicación paradójica, advirtiendo la importancia que tiene la para-

doja desde el punto de vista pragmático, pues puede invadir la interacción y afectar nuestra conducta y nuestra salud mental.

La paradoja puede definirse como una contradicción que resulta de una deducción correcta a partir de premisas congruentes⁷. Las paradojas pueden ser de tres tipos:

1. Paradojas lógico-matemáticas (antinomias)
2. Definiciones paradójicas (antinomias semánticas)
3. Paradojas pragmáticas (instrucciones paradójicas y predicciones paradójicas).

Estos tipos corresponden claramente, dentro del marco de la teoría de la comunicación humana, a las tres áreas principales de esta teoría: el primer tipo a la sintaxis lógica, el segundo a la semántica y el tercero, a la pragmática.

Las paradojas lógico – matemáticas: la paradoja más famosa de este grupo se refiere a "la clase de todas las clases que no son miembros de sí mismas". Por ejemplo, la clase de todos los conceptos es evidentemente un concepto en sí misma.

Definiciones paradójicas: quizás la más famosa de todas las antinomias semánticas sea la del hombre que afirma con respecto a sí mismo: "Estoy mintiendo". Al llevar esta aseveración a su conclusión lógica, nos encontramos que es verdadera sólo si no lo es; el hombre miente sólo si dice la verdad y, viceversa, es veraz cuando miente. Si aplicamos el concepto de niveles de lenguaje a la antinomia semántica del mentiroso, puede comprobarse que su afirmación, aunque compuesta por sólo dos palabras, encierra dos aseveraciones. Una de ellas está en el nivel objetal, y la otra en el meta-nivel y dice algo acerca de la que corresponde al primer nivel a saber, que no es verdadera.

Las paradojas pragmáticas pueden ser de dos clases:

Las instrucciones paradójicas: dado un mensaje paradójico cualquier reacción ante él dentro del marco establecido por el mensaje debe ser igualmente paradójico. Es imposible comportarse de manera lógica y congruente dentro de un contexto incongruente e ilógico. Quizá la forma más frecuente en que la paradoja interviene en la pragmática de la comunicación humana, es a través de una instrucción que exige una

conducta específica que por su misma naturaleza sólo puede ser espontánea. Por ejemplo: *¡Sé espontáneo!*, *"debes amarme"* *"quiero que me domines"* *"No seas tan obediente"* *"sabes que eres libre de irte..."*⁸ En términos de simetría y complementariedad, estas instrucciones son paradójicas, porque exigen simetría dentro del marco de una relación definida como complementaria. La espontaneidad florece en la libertad y desaparece con la restricción.

La teoría del doble vínculo: los ingredientes de un doble vínculo pueden describirse de la siguiente manera:

1. Dos o más personas participan en una relación intensa que posee un gran valor para la supervivencia física y/o psicológica de una, varias o todas ellas: vida familiar, situaciones de enfermedad, dependencia material, cautiverio, amistad, amor, etc.
2. En ese contexto, se da un mensaje que está estructurado de tal modo que:
 - afirma algo
 - afirma algo de su propia afirmación y
 - ambas afirmaciones son mutuamente excluyentesAsí, el mensaje es una instrucción. Es necesario desobedecerlo para obedecerlo; si es una definición del "self" o del otro, la persona así definida es esa clase de persona sólo si no lo es, y no lo es si lo es. Así el significado del mensaje es indeterminado.
3. Por último, se impide que el receptor del mensaje se evada del marco establecido por ese mensaje, sea metacomunicándose (comentando) sobre él o retrayéndose. Por lo tanto, aunque el mensaje carezca de sentido desde el punto de vista lógico, constituye una realidad pragmática: el receptor no puede dejar de reaccionar a él, pero tampoco puede reaccionar a él en forma apropiada (no paradójica), pues el mensaje mismo es paradójico. Es probable que una persona en una situación de doble vínculo se vea castigada (o al menos se sienta culpable) por tener percepciones correctas, y sea definida como "mala" o "loca" incluso por insinuar que puede haber una discrepancia entre lo que realmente ve y lo que "debería" ver.

4. Cuando el doble vínculo es duradero, posiblemente crónico, se convertirá en una expectativa habitual y autónoma con respecto a la naturaleza de las relaciones humanas y el mundo en general, una expectativa que no requiere refuerzo ulterior.
5. La conducta paradójica impuesta por el doble vínculo es, a su vez, un doble vínculo, y lleva a un patrón de comunicación autopertuador. La conducta del comunicante más manifiestamente perturbado satisface los criterios clínicos de la esquizofrenia si se la examina en forma aislada.

El principal distingo entre las instrucciones contradictorias y las paradójicas consiste en que frente a una instrucción contradictoria, se elige una y se pierde, o se sufre, la otra alternativa. El resultado no es feliz y el menor de dos males sigue siendo un mal. Pero frente a una instrucción contradictoria, la elección es lógicamente posible. La instrucción paradójica, por otro lado, *impide la elección misma*, nada es posible y se pone así en marcha una serie oscilatoria autopertuante.

Entre los efectos que los dobles vínculos pueden producir en la conducta están los siguientes:

- a) Frente al insostenible absurdo de su situación, es probable que una persona llegue a la conclusión de que debe estar pasando por alto indicios vitales, ya inherentes a la situación, ya que le ofrecen los interactores significativos.
- b) Esa persona puede elegir obedecer a todos los mandatos en forma completamente literal y abstenerse manifiestamente de todo pensamiento independiente.
- c) La tercera reacción posible sería apartarse de toda relación humana. Ello puede lograrse mediante el aislamiento físico en la medida de lo posible y, además, cerrando los canales de entrada de la comunicación cuando el aislamiento no basta por sí sólo para lograr el efecto deseado.

El otro tipo de paradojas pragmáticas son las predicciones paradójicas, el siguiente ejemplo recoge la esencia de las mismas:

El líder de un grupo anuncia a sus compañeros que habrá una fiesta sorpresa durante la semana siguiente, esto es, cualquier día entre lunes y viernes. Tenemos una paradoja en vista de que:

1. El anuncio contiene una predicción en el lenguaje de los objetos ("habrá una fiesta")
2. Contiene una predicción en el metalenguaje que niega la posibilidad de predecir. Esto es, "la fiesta (predicha) será imprevisible";
3. Ambas predicciones son mutuamente excluyentes;
4. El líder puede impedir eficazmente que los compañeros salgan de la situación creada por su anuncio y obtengan la información adicional que les permitirá descubrir cuál es la fecha de la fiesta.

En los párrafos siguientes se describirá la utilización de las paradojas en la psicoterapia.

El término ilusión de alternativas fue utilizado por primera vez por Weakland y Jackson. Estos autores observaron que, al tratar de hacer la elección acertada entre dos alternativas, los pacientes esquizofrénicos enfrentan un dilema típico: debido a la naturaleza de la situación comunicacional, no pueden tomar una decisión acertada, porque ambas alternativas son parte integral de un doble vínculo y, en consecuencia, el paciente "pierde si lo hace y pierde si no lo hace". No hay alternativas reales entre las que se "debe" elegir la "correcta", pues el mismo supuesto de que la elección puede y debe hacerse constituye una ilusión.

Prescripción del síntoma: un síntoma siempre es, en su esencia, involuntario y, por ende; autónomo. Un síntoma es un fragmento de conducta espontánea, tan espontánea que incluso el paciente la experimenta como algo incontrolable. Es esta oscilación entre la espontaneidad y la coerción lo que hace que el síntoma sea paradójico, tanto en la experiencia del paciente como en su efecto sobre los demás. Si un terapeuta indica al paciente que realice su síntoma, está exigiendo una conducta espontánea y, mediante esa instrucción paradójica le impone un cambio en la conducta. La conducta sintomática ya no es espontánea; al someterse a la instrucción del terapeuta, el paciente sale fuera del marco de su juego sintomático, que hasta ese momento carecía de reglas para modificar sus propias reglas. No podría haber dos cosas más distintas

que lo que se hace "porque no puedo evitarlo" y esa misma conducta realizada "porque el terapeuta me dijo que lo hiciera".

Dobles vínculos terapéuticos: desde el punto de vista estructural, un doble vínculo terapéutico es la imagen en espejo de uno patógeno:

1. Presupone una relación intensa: la situación psicoterapéutica, que encierra un alto valor de supervivencia y de expectativa para el paciente.
2. En este caso se imparte una instrucción que está estructurada de tal modo que:
 - refuerza la conducta que el paciente espera modificar
 - implica que este refuerzo constituya el vehículo del cambio, y
 - crea así una paradoja, porque se le dice al paciente que cambie permaneciendo igual.

Se lo coloca en una situación insostenible con respecto a su patología. Si obedece, ya no es cierto que "no pueda evitarlo" "lo hace" y esto "lo" hace imposible, cosa que es el propósito de la terapia. En el doble vínculo terapéutico "cambia si lo hace y cambia si no lo hace".

3. La situación terapéutica impide que el paciente se retraiga o disuelva, de otra manera la paradoja haciendo comentarios sobre ella. Por lo tanto, aunque la instrucción lógicamente absurda, constituye una realidad pragmática: el paciente no puede dejar de reaccionar frente a ella, pero no puede hacerlo en su forma sintomática habitual.

Consideraciones finales

El aporte de Watzlawick es muy significativo y útil en un campo sutil y complejo como lo es el de la comunicación, puesto que centrándose en el aspecto pragmático de la misma y utilizando como vías para su análisis las matemáticas y la teoría de sistemas, propuso un sistema coherente de supuestos que dibujan la complejidad del proceso de comunicación y proporciona algunas vías de acceso para su comprensión, estableciendo entre otras cosas que:

- La comunicación es un proceso inherente al ser humano.
- Para comprender en forma adecuada este proceso se deben diferenciar los niveles lógicos de la relación: el de contenido y el relacional.
- La comunicación es un proceso dinámico y de construcción en el aquí y ahora, cuya configuración relacional depende de la puntuación de la secuencia de comunicación entre los comunicantes.
- Una fuente de conflicto potencial en las relaciones entre los comunicantes, es la coexistencia de los lenguajes digital y analógico utilizados por los seres humanos para comunicarse.
- La bipolaridad de los intercambios comunicacionales -simetría y complementariedad – es característica esencial de la comunicación humana.

En resumen, en el campo científico, la teoría de Watzlawick es un marco de referencia importante para los estudiosos de la comunicación; en el campo de la praxis, es un esquema válido al cual pueden remitirse los psicoterapeutas y otros profesionales de ayuda.

Notas

1. WATZLAWICK, Paul y otros. *Teoría de la Comunicación Humana*. Argentina. Editorial Tiempo Contemporáneo. Segunda edición. 1973, pág. 117.
2. Idem. Pág. 82
3. Idem. Pág. 96
4. Idem. Pág. 118
5. Idem. Pág. 125
6. Idem. Pág. 128
7. Idem. Pág. 173
8. Idem. Pág. 184

Referencias Bibliográficas

- Jarrosson, B. 1994. *La Dirección Estratégica y su Filosofía*. Colombia. Deusto. S.A. pp. 164.
- Watzlawick, P. 1994. *¿Es real la Realidad?* España. Editorial Herder S.A. Sexta Edición. Pp. 272.
- Watzlawick, P. y otros 1973. *Teoría de la Comunicación Humana*. Argentina. Editorial Tiempo Contemporáneo. Segunda edición. Pág. 117.

Heriberta Castejón, M.Sc.

Profesora agregada de la Facultad de Humanidades y Educación de L.U.Z., cursa estudios de doctorado en la misma universidad. Elaboró el presente trabajo en el marco del Seminario en Sistemas Humanos que conduce la Dra. Reina Valbuena dentro del Programa de Doctorado en Ciencias Humanas. Fax: (061) 59.80.85.