

EXTRACTOS SOBRE TERAPIA DE ACEPTACIÓN Y COMPROMISO (ACT) TOMADOS DE WILSON Y LUCIANO 2002

Jaime Ernesto Vargas Mendoza
je_vargas@yahoo.com.mx

EL SUFRIMIENTO HUMANO

El sufrimiento, en el sentido de volver sobre las penalidades de la vida tal como uno las vive y/o poner en el presente un sufrimiento futuro, es una experiencia reservada a los seres humanos verbales.

El ser humano, aspirando a no sufrir nunca ni por nada, ha terminado propiciando sufrir más y por más cosas.

Hayes, Stroschal y Wilson (1999) han señalado al lenguaje como objetivo, razón y causa del sufrimiento humano, sin olvidar la particularidad de que, probablemente, el lenguaje no debió surgir en la especie humana precisamente para la diversión, sino más bien como un modo de escapar del peligro y quizá más tarde para organizar el control social.

El ser humano debe aprender a manejar el lenguaje sin ser atrapado por su lado oscuro, aprendiendo a manejarlo sin dejarse atrapar por él.

Como Dougher (1994) ha señalado, los valores sociales en alza en nuestro mundo han equiparado la felicidad a la ausencia de dolor, ausencia de problemas, ausencia de ansiedad y preocupaciones, a la vez que a la presencia de ciertos niveles económicos y signos estéticos. En el marco socialmente dominante, el concepto de sufrimiento se contrapone al de bienestar.

El caso es que, en nuestro mundo actual, uno siente la obligación de sentirse bien y evitar el sufrimiento porque éste ha sido catalogado como algo anormal, negativo e inapropiado para vivir una vida plena, en especial en esta sociedad post-moderna que rechaza de plano una visión del mundo como ese valle de lágrimas que el pesimismo realista de antaño delimitaba.

De este modo, al surgir el dolor, las dudas, los pensamientos negativos, la inseguridad en sí mismo, la sensación de no ser querido o de no tener éxito, se sufre y todo eso se convierte en objetivo prioritario de evitación que, según lo que uno valore, puede llegar a ser destructivo.

Los seres humanos del Siglo XXI fácilmente entendemos que sentirse mal es algo anormal, no es signo de salud mental. El hecho de sentirse mal y creerse mentalmente sano, socialmente, no son conceptos que formen pareja cultural, como tampoco la forman el hecho de sufrir y vivir la vida.

Dentro de este esquema de vida, mitad moderno mitad postmoderno, la lógica de tener que sentirse bien para poder vivir se ha visto potenciada de manera extraordinaria en los últimos cuarenta años. Ser feliz versus sufrir se asocia con frecuencia a disfrutar todo lo posible, mejor pronto que tarde y a evitar cualquier tensión, sufrimiento y esfuerzo: una vida sin complicaciones es una vida feliz. De forma que cuando uno sienta malestar o sufrimiento vive la experiencia como algo negativo en sí mismo y puede llegar a actuar como si esto representase realmente una insalvable barrera para poder hacer lo que uno quiere y tiene que hacer.

En suma, la comunidad verbal nos enseña a tener valores y a discernir, clasificar, diferenciar, comparar, razonar, recordar, actuar sobre las razones dadas, diseñar el futuro, recordar el pasado, emocionarnos, planificar experimentos, diseñar edificios y también crímenes y a disfrutar y a sufrir todo lo imaginable y más. Sin la actividad verbal o el sistema verbal que se construye en cada uno de nosotros, no habría comprensión, ni depresión, ni amor, ni suicidio, ni terroristas, ni demanda de eutanasia. No podríamos sentir verbalmente el futuro como si estuviera presente, ni compararíamos lo de hoy con lo de ayer, ni lo que tenemos con lo que otros tienen o de lo que carecen. No habría reflexión ni para bien ni para mal y nuestros valores serían muchísimo más simples.

MARCOS RELACIONALES EN LA CONDUCTA VERBAL

Un Marco Relacional es un modo de responder relacional aplicable arbitrariamente que muestra las cualidades definidas de (1) vinculación mutua, (2) vinculación combinatoria y (3) transformación de las funciones de estímulo, veamos...

1. La vinculación mutua entre los estímulos relacionados se refiere a la bidirección entre ellos, de tal modo que una relación entre dos estímulos supone responder a uno en términos del otro y viceversa (si A se relaciona con B, entonces B se relaciona con A). El tipo de relaciones puede variar, siendo aplicable la vinculación mutua en tanto haya dos estímulos que estén relacionados, es decir, que, si A es igual a B, entonces B es igual con A, pero si A es mayor que B, entonces B es menor que A.
2. La vinculación combinatoria básicamente supone que, si en cierto contexto dos estímulos A y B se han relacionado como equivalentes (A es como B en X condiciones) y uno de ellos B se relaciona con un tercero C (B es como C en tales condiciones) y éste con un cuarto D (C es como D en tales condiciones), se derivarán en tales condiciones relaciones indirectas entre tales estímulos: D se relaciona con B y con A, y C se relaciona con A.
3. La transformación de las funciones de estímulo sería el resultado de una función dada a un elemento del marco relacional que se transfiere a otros estímulos con los que mantenga algún tipo de relación. Si, por ejemplo, el marco entre A, B y C es de comparación en Xn condiciones (esto es, A mayor que B, y B mayor que C) y B toma una función aversiva (medido, por ejemplo, por respuesta psicogalvánica), cuando surja A la función aversiva se transformará en más intensa, pero en presencia de C el organismo responderá con menor intensidad.

PRINCIPALES MARCOS RELACIONALES

Responder relacionamente es un aprendizaje que se forma a partir de una historia de contingencias dadas a varios ejemplos que dan origen a una operante relacional que queda bajo un tipo particular de control contextual. De todos los marcos relacionales posibles, especificamos nueve tipos de relaciones entre estímulos siguiendo a Hayes, Fox, et al (2001), como sigue:

1. Marcos de coordinación que implican la relación entre estímulos de igualdad, similitud o identidad, marcos autoclíticos de “es” o “igual” o “semejante a”. Así pues, poner nombres a los objetos o acciones es una relación de este tipo.
2. Marcos de oposición que implican responder a claves de oposición entre estímulos. Por ejemplo, si frío es lo opuesto a caliente y caliente es lo opuesto al hielo, entonces hielo y frío son similares.
3. Marcos de distinción que suponen responder a un evento en términos de sus diferencias con otro en alguna dimensión, pero sin llegar a establecer un marco de oposición. Siguiendo el ejemplo de oposición entre frío-caliente, en el marco de distinción cabría incluir “no hace frío” sin que ello signifique que “hace calor” como ocurriría si una persona sólo dispone de un marco de oposición.
4. Marcos de comparación que implican responder a un evento respecto de otro sobre la base de alguna dimensión cuantitativa o cualitativa (por ejemplo, mejor-peor; más-menos). Un ejemplo sería, si Pedro trabaja dos veces lo que trabaja Luis y Luis trabaja dos veces más de lo que trabaja María, se deriva que Pedro trabaja cuatro veces más que María.
5. Marcos jerárquicos son relaciones entre estímulos y los atributos de un evento o estímulo en cuestión. Por ejemplo, “María es abuela” generará respuestas ajustadas a María sobre la base de los atributos de la clase “abuela” a la par que podrían derivarse atributos desde María hasta la clase “abuela”.
6. Marcos temporales que comparten el patrón básico del marco comparativo. Por ejemplo, la formación de relaciones temporales “antes-ahora-después”, “ayer-hoy-mañana” y relaciones causales “si antes esto, después esto otro”.
7. Marcos espaciales que se refieren a las relaciones que tratan de la situación de los objetos o aspectos de éstos en el espacio, en relación unos de otros, como arriba/abajo, el frente/el dorso.
8. Marcos de condicionalidad y de causalidad, que están presentes en las relaciones comparativas y jerárquicas. Por ejemplo, si se dice “A causa B y B causa C”, vía un marco comparativo, se derivaría que “A causó C y C fue causado por A”. Sin embargo, vía un marco jerárquico, se derivaría que “B fue causado solo por A, pero que C tuvo como determinantes a ambos, A y B”. Es decir, que se construye una jerarquía de relaciones de causa-efecto precisa que va más allá de la establecida por el marco comparativo.
9. Marco deíctico como la perspectiva del hablante. Este marco de relaciones establece una constante como la clave desde la que el individuo establece relaciones. Entre las relaciones que componen este marco de perspectiva destacan la abstracción que se produce a través de la discriminación en numerosas ocasiones de relaciones básicas como “derecha-izquierda”, “yo/tú”, “aquí/allá” y “ahora/entonces”. Estos repertorios resultan ser condiciones críticas para la construcción del yo como perspectiva, como contexto de todos

los contenidos y procesos verbales y consecuentemente, como trascendencia (ver Hayes et al, 2001).

LAS DIMENSIONES DEL YO

Las dimensiones del yo son una construcción socioverbal cuyas características responden a la historia específica de cada persona desde niño. Parte del proceso de su construcción social se centra en la formación de varios marcos de perspectiva.

El bebé al nacer ya tiene un nombre, digamos Pedro. Desde ahí, los padres o quienes con él interactúan se dirigirán a él con ese nombre, donde la palabra yo, el nombre del niño y señales hacia él, como aquí, se contraponen al tú, papá/mamá y señales hacia lo que está enfrente a él, como el allí (esto es, Pedro-yo-aquí, en el contexto del tú-papá/mamá-allí).

Desde muy temprano el niño es preguntado e incitado a responder a numerosas preguntas que son las condiciones que determinan la toma de perspectiva, inicialmente, del yo-tú y aquí-allí.

Estas tres dimensiones se refieren a: 1) el yo como el *contenido* de relaciones verbales, 2) el yo como un *proceso* en marcha de las relaciones verbales y 3) el yo como el *contexto* de los contenidos y procesos verbales. Veamos...

1. El yo conceptual o el yo como contenido. Se forma al responder a numerosas preguntas que circunscriben los eventos que la comunidad entiende como internos o privados y en relación a numerosas facetas de la vida y de uno mismo en ella. Lo que pensamos, lo que sentimos, lo que creemos, lo que opinamos, lo que criticamos, lo que soñamos, etc., son respuestas a preguntas que acaban situando lo que pensamos en el interior de uno y responden a las variables de control que lo hayan establecido. Incluye el proceso social involucrado en la formación de los conceptos de auto-eficacia, de locus de control y sus respectivas valoraciones. Genéricamente, el contenido del yo incluye evaluaciones y razones y está amarrado a las contingencias sociales que determinan qué es apropiado para según qué circunstancias.
2. El yo como un proceso verbal. Es necesario aprender a responder sobre nosotros mismos en los términos que la sociedad entiende y esto supone responder a las categorías emocionales y de otros eventos importantes en la vida personal.
3. El yo como contexto (el yo que trasciende). Proviene de los marcos de perspectiva, de manera que a base de practicarlos se produce la trascendencia del yo. Una vez que está establecido, ocurre que siempre que se hable se hace desde la perspectiva del YO localizada AQUÍ y AHORA. Una perspectiva que es siempre cierta, consistente y predecible. Mientras que el hablante siempre es YO y de lo que el hablante habla siempre está situado ALLÍ y ENTONCES. Ese yo-como-contexto es el sí mismo que está siempre “como detrás” de cualquier contenido, que siempre está ahí al cambiar el proceso y el contenido verbales. Es el yo que siempre que yo voy está aquí, que es estable y constante y desde el cual cualquier contenido y proceso verbal es admisible.

CONDUCTA GOBERNADA POR REGLAS

La regulación verbal o el comportamiento gobernado por reglas como relaciones conducta-conducta es un recorrido esencial para entender la cognición humana.

Una regla (entendida como una fórmula que describe relaciones, por ejemplo, del tipo “si... entonces debo hacer... y ocurrirá...” que actúa como variable de control para una acción en ciertas condiciones sería un ejemplo de relación arbitraria conducta-conducta.

El comportamiento gobernado por reglas define un tipo de control verbal-discriminativo entre la regla y la acción, que en ocasiones genera ajustes a las contingencias naturales y que en otras ocasiones muestra una insensibilidad a ellas con un resultado de desajuste para lo que pudiera ser efectivo para la persona.

Los tres tipos de regulación verbal o de comportamientos gobernados por reglas diferenciados de un modo genérico son los siguientes: 1) *pliance* o el cumplimiento mediado por la función de otros, 2) *tracking* o cumplimiento por el rastreo de huellas y 3) *augmenting* o el cumplimiento de reglas “alteradoras” (formativas y motivacionales).

PLIANCE

Se trata de una regulación definida por comportamientos que se ajustan a las reglas (formuladas en principio por otros, los padres generalmente y más tarde por el propio sujeto) bajo la sensibilidad de las contingencias que se obtienen a través de otros, esto es, no se trata tanto de hacer lo que se dice, por lo natural de ese comportamiento, sino por el efecto mediado por otros. Se trataría pues, de que el marco en el que la regla se produce estaría generando unas condiciones motivacionales para el reforzamiento positivo o negativo que otros proporcionan, de forma que genéricamente su establecimiento responde a la fórmula “haz lo que se dice y obtendrás X porque yo dispondré que así suceda”.

Implica la aplicación de consecuencias provistas por los otros, que han de ser especificadas por la relación decir-hacer, o sea, por el seguimiento de la regla.

Este tipo de conducta puede implicar tanto relaciones de correspondencia topográfica entre contenido y acción, como no correspondencia puntual. Un ejemplo sencillo de correspondencia topográfica sería cuando el padre dice a su hijo “apaga la televisión” o “no pegues a tu hermano”. El niño es instigado a hacerlo y cuando éste efectivamente apaga la televisión o no pega a su hermano, el padre proporciona consecuencias recalando “que ha hecho lo que se le ha pedido que haga”.

Este tipo de comportamiento es necesario como primer paso para establecer otros tipos de controles verbales, pudiendo llegar a ser limitante e incluso destructivo... pues potenciaría especialmente un repertorio instruido por otros que sería mínimamente sensible a los cambios naturales de la conducta.

Si no se flexibiliza la sensibilidad al control por las contingencias que otros producen, el repertorio disponible estará muy controlado por el valor de los otros como mediadores de reforzamiento. Dicho de otro modo, estaríamos ante individuos muy dependientes de los demás para organizar su propia vida.

TRACKING

Este tipo de seguimiento de reglas ocurre bajo el control de una historia de correspondencia entre reglas y la forma en que el mundo está hecho (independientemente de la formulación de la regla). En otras palabras, este tipo de reglas disponen la oportunidad para que el comportamiento caiga bajo control de las contingencias naturales.

Un ejemplo de este seguimiento de reglas se produce cuando ante la verbalización hecha por alguien de “juega a la pelota”, el niño llega a hacerlo no tanto porque la pelota sea una oportunidad para obtener consecuencias a través de los padres, como por la oportunidad de disfrutar con las consecuencias naturales de jugar a la pelota. La regla solo introduce la oportunidad para que, al seguirla, las contingencias naturales que se producen por el comportamiento hagan relevante el seguimiento de las reglas.

El tránsito desde pliance hacia tracking es necesario para generar un comportamiento sensible a las contingencias naturales y no fomentar en demasía o únicamente la sensibilidad a las consecuencias mediadas por otros.

Sólo si los arreglos sociales son múltiples, sucesivos y parsimoniosos por parte de los hablantes y a la par oyentes de la comunidad verbal, se llega a producir el tracking de un rango más complejo, como los que definen la conducta moral, en tanto que regulación del comportamiento controlado por la especificación de consecuencias reforzantes cada vez menos inmediatas y más probabilísticas y abstractas.

AUGMENTING

El comportamiento de ajuste a reglas alteradoras (augmentals) se define como seguimiento de reglas bajo el control de cambios en la capacidad de los eventos para funcionar como reforzadores o estímulos aversivos, distinguiéndose entre los alteradores *formativos* y los *motivacionales*. Los alteradores formativos establecen funciones a estímulos neutros, mientras que los motivacionales alteran la efectividad reforzante de los estímulos con funciones previamente establecidas.

Los augmentals o alteradores formativos son el análogo relacional del reforzamiento condicionado, en tanto que los primeros no requieren condicionamiento o reforzamiento, sino tan solo que una palabra forme parte de un marco relacional (por ejemplo, formar parte de una clase de equivalencia). Cuando uno de los miembros de la clase de equivalencia tiene una función, dígase reforzante, los otros también disponen de ella sin importar si esa función se adquirió antes o después de formar la clase de equivalencia. Los estímulos o las consecuencias

que adquieren un valor reforzante o aversivo por esta vía (derivada o relacional) se denominan técnicamente reforzadores verbales y estímulos aversivos verbales (o relacionales).

Por ejemplo, si una persona relevante en la vida de otra afirma que “tener deseos o pensamientos o siquiera dudas homosexuales es amoral” y en un momento dado la segunda persona comienza a notar que tiene dudas sobre su orientación sexual y además se observa demasiado interesado en los movimientos de un compañero de trabajo del mismo sexo, puede reaccionar “sintiéndose mal” y sintiendo miedo y angustia, a lo que necesariamente reaccionará de algún modo, de acuerdo con su historia personal.

Los augmentals motivacionales cambian temporalmente la efectividad de consecuencias existentes, cambios que pueden ocurrir a niveles distintos. Una forma es al presentar alguna de las funciones de estímulo de una consecuencia dada, como es el caso de los anuncios comerciales cuando –vía transformación de funciones- algunas de las funciones emocionales o perceptuales “se hacen disponibles” (el observador puede “saborear” y “oler” los alimentos que está viendo por televisión ante un anuncio que invita a tomar “las riquísimas y sabrosas papas fritas...”).

REFERENCIA

K.G. Wilson y M. Carmen Luciano S. Terapia de Aceptación y Compromiso (ACT).
Ediciones Pirámide, 2002