

Claude M. Steiner PhD

con Agustín Devós Cerezo

EL OTRO LADO DEL PODER

Este libro apareció por primera vez en una edición de Grove Press en 1981. Quedó descatalogado pocos años después, y desde entonces he estado distribuyendo una versión en fotocopias para aquellos que estaban interesados. Ahora, con la ayuda de Agustín Devós lo he revisado y actualizado.

Editorial Jeder

[jeder: uno cualquiera]

Sevilla - España

Título original: THE OTHER SIDE OF POWER

© *Autor:* Claude M. Steiner, PhD

© *Traducción:* Agustín Devós Cerezo

© *De esta edición:* Editorial Jeder

Colección: Análisis Transaccional

Corrección: Isabel Bono Domené
Mariano Bucero Romanillos
Francisco Jiménez Sequeiros

Maquetación: Editorial Jeder

Diseño de cubierta: www.3dearte.com

Primera edición: Marzo de 2009

Segunda edición: Diciembre de 2010

ISBN: 978-84-937032-5-7

Dep. Legal:

Impresión: Publidisa

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción, almacenamiento o transmisión total o parcial de este libro sin la autorización previa y por escrito del editor o del propietario del *copyright*. De conformidad con lo dispuesto en el Art. 270 del Código Penal vigente, podrán ser castigados con penas de multa y privación de libertad, quienes reprodujeran o plagiaran, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica fijada en cualquier tipo de soporte, sin la preceptiva autorización.

Impreso en Sevilla, España — *Printed in Spain*

© Gisper Andalucía, S.L. - Editorial Jeder
C/ Fernando IV, 7
41011 — Sevilla
www.jederlibros.com

A las influencias femeninas en mi vida, y en particular a

Gaia
Valerie
Hedi
Ursula
Mimi
Hogie
Carmen
Becky
Melissa
Darca
Denali
Adriene
Jude
Diana

PRÓLOGO

Steiner declara *El otro lado del poder* como una continuación de su obra más conocida, *Los guiones que vivimos*. Ciertamente el libro que el lector tiene en sus manos desarrolla algunos temas ya planteados en el libro anterior como los juegos de poder o las relaciones cooperativas, pero es más que eso.

Claude Steiner es un autor atípico en la comunidad de analistas transaccionales, a pesar de que formó parte de la primera generación de transaccionalistas surgida de los seminarios de San Francisco que dirigía el propio Eric Berne. Desde el principio, fiel a su participación en movimientos de psiquiatría radical, su perspectiva teórica y profesional tuvo una clara orientación social y también política. En realidad esta orientación estaba también presente aunque subterránea en el propio Berne, pero en Steiner se hace claramente manifiesta. Si Berne pretendía fundamentalmente curar pacientes y grupos, Steiner pretende «curar» también la sociedad.

El otro lado del poder focaliza su mensaje en esta orientación social. *Los guiones que vivimos* es un libro sobre el guión de vida en el que se habla de los juegos de poder, los guiones de género o las relaciones cooperativas como aspectos importantes del crecimiento personal. *El otro lado del poder* nos habla de la liberación individual y social a partir de un análisis de las relaciones de poder, en las que los guiones tienen un papel importante.

El otro lado del poder constituye el libro básico de Steiner sobre su tema principal, al que no ha renunciado ya que en su última obra (*Emotional literacy*, 2003) retoma la cuestión del poder como la otra cara de la moneda de la alfabetización emocional y propone maneras sanas para usar las distintas formas de poder personal.

La visión sobre el poder de Steiner es típicamente transaccionalista ya que recoge una de las aportaciones, en mi opinión, más importantes del modelo berniano: es a la vez intrapsíquica y relacional.

Para Steiner el mal uso del poder consiste en utilizarlo para controlar a las otras personas. Estas relaciones manipuladoras se manifiestan en los juegos de poder en sus diversas formas (intimidación, mentiras, «todo o nada», control pasivo), y pueden tener éxito gracias a la vulnerabilidad de las personas a causa del «Padre Cerdo» llamado ahora «Enemigo», entendido como la voz de nuestro guión que nos obliga a tener comportamientos que libremente no escogeríamos.

El crecimiento personal consiste, pues, en evitar los juegos de poder, tanto los iniciados por uno mismo como los que nos llegan de los otros (nivel relacional), para lo cual es necesario saber controlar a nuestro «Enemigo» (nivel personal).

Pero Steiner, va más allá y propone las soluciones creativas basadas en sistemas cooperativos como la forma realmente sana de utilizar el poder. Las relaciones cooperativas cierran el círculo en su modelo ya que contemplan el intercambio sano de caricias positivas, la evitación de salvaciones (juegos psicológicos) y ciertas habilidades comunicativas para afrontar las situaciones emocionalmente difíciles.

Steiner es un autor consistente, en el sentido de que ha ido desarrollando las ideas centrales de su pensamiento a lo largo de los años. Así la ley de economía de caricias, el Padre Cerdo, las relaciones cooperativas, las relaciones entre los hombres y las mujeres, la alfabetización emocional, y, el poder como síntesis de todo ello, forman el núcleo de su teoría

que ha ido desarrollando con los años utilizando el Análisis Transaccional como marco de referencia.

Este libro inicia una trilogía junto a los posteriores *When a man loves a woman* (1986) y *La educación emocional* en sus dos versiones (1997 y 2003), en los que el profesional o el lector interesado en comprender mejor su vida y relaciones encontrarán algunas de las claves del malestar social actual. No propone soluciones mágicas al estilo de la mala literatura de ayuda sino que propone un mapa de las cuestiones sobre las que las personas debemos reflexionar, nos recuerda que si no aceptamos la responsabilidad de nuestro crecimiento éste será improbable, y nos confronta también a nuestra responsabilidad social.

La puesta en práctica de sus propias ideas que Steiner hizo, hace ya años, en la pequeña comunidad de su rancho en Ukiah tuvo, en sus propias palabras, su lado positivo, y también sus dificultades, pero se ha mantenido fiel a sus principios. Sigue empeñado en mejorar la sociedad de este siglo XXI que anuncia cambios, no sólo tecnológicos, que sólo empezamos a entrever. La vieja y mítica California de los sesenta y setenta del siglo pasado ya no existe, pero sí perduran algunos de los problemas ante los que personas como Steiner no dudaron en plantar cara.

Hace algunos años, en una conversación personal, Claude me manifestaba su frustración y su decepción por no haber sido fiel a sus propias propuestas en la relación fracasada de su pareja de diez años. Sentía que se había traicionado a sí mismo y a los que compartían sus ideas. No recuerdo exactamente mi respuesta pero más o menos debió ser: «No voy a salvarte (y además no me lo permitirías) pero sé que de esta experiencia vas a aprender algo que te permitirá avanzar con más fuerza». Creo sinceramente que su énfasis en la educación emocional en los últimos años tiene su origen en aquella época.

Espero que el lector pueda extraer de *El otro lado del poder* provechosas ideas de crecimiento que sólo pueden surgir de

la coherencia teórica y práctica y de la congruencia de los principios y valores de los que ha hecho gala Claude Steiner en estos más de treinta años de dedicación constante a contribuir a tener una sociedad más cooperativa y sana.

Lluís Casado Esquius
Barcelona, octubre de 2008

LOS JUEGOS DE PODER

Usamos juegos de poder cuando creemos que no podemos conseguir lo que queremos sólo pidiéndolo. Estamos familiarizados con las situaciones en las que la pérdida de una persona es la ganancia de otra, y a menudo asumimos que lo que queremos es escaso y no puede ser obtenido sin competir por ello.

Los Juegos de Poder pueden ser físicos o psicológicos, y varían desde burdos a sutiles. Los Juegos de poder también se pueden clasificar por «familias» de maniobras similares. Exploraremos variaciones burdas y sutiles de los juegos de poder de «Todo o Nada», de Intimidación, Conversacionales, juegos de poder con Mentiras y juegos de poder Pasivos.

La educación en el poder implica el conocimiento de cómo funciona el poder y cómo usarlo. Cuando se inicia el juego de poder, el receptor tiene cuatro opciones: someterse, escalar en el juego respondiendo con otro juego de poder, usar una antítesis y finalmente la persona puede responder cooperando. La respuesta cooperativa es un esfuerzo para encontrar una solución creativa que satisfaga ambas partes.

6. CLASIFICAR LOS JUEGOS DE PODER

Difícilmente notamos cómo trabaja la dominación, ya que estamos inmersos en ella desde el nacimiento. Cuando la dominación es manifiestamente física es difícil equivocarse; no hay nada sofisticado en un puñetazo en la cara. Pero la sutilidad física o psicológica de algunos juegos de poder los hace no siempre fáciles de detectar.

Si queremos contrarrestar el control irracional o el abuso de poder de una manera efectiva, necesitamos comprender completamente cómo funcionan los juegos de poder. El valor del Análisis Transaccional se puede ver aquí claramente. Los juegos de poder son transacciones interpersonales. Con el Análisis Transaccional podemos observar de cerca las maniobras de las relaciones de poder, paso a paso, y analizarlas. Una vez las comprendamos tenemos la oportunidad de calcular cómo evitarlas en nuestras vidas; usándolas o siendo subyugados por otros.

DEFINICIONES

La definición de poder, y esto es aplicable en todas las ciencias, desde la energía física al poder de la psíquica, es «la capacidad de crear cambios frente a la resistencia» y opuestamente «la capacidad de resistencia al cambio».

Los juegos de poder pueden ser activos o pasivos. Los juegos de poder activos son transacciones que usamos para conseguir lo que deseamos cuando esperamos resistencia de la otra persona. De modo opuesto, los juegos de poder pasi-

vos son las transacciones que usamos cuando queremos resistir los deseos de otros.

Cuando queremos un cambio determinado y esperamos resistencia contra él usamos juegos de poder en vez de simplemente pedirlo, porque no creemos que una aproximación directa pueda funcionar. A menudo usamos los juegos de poder cuando no son necesarios, porque la otra persona querría cooperar y dejarnos obtener lo que queremos. También, un número sustancial de transacciones de juegos de poder de hecho ocurre porque la otra persona pudo resistirse. En cualquier caso, los juegos de poder están dedicados a deshabilitar a otra gente forzando nuestros deseos sobre ellos.

Los juegos de poder son equivalentes al abuso de poder. Hay dos formas principales que el abuso de poder puede tomar: físico o psicológico, y se puede mostrar de manera burda o sutil. Imaginemos, por ejemplo, que estás sentado viendo un partido de fútbol en un asiento que me gustaría ocupar. Como yo asumo que no vas a dejarlo alegremente, decido tomarlo. Si soy lo bastante fuerte, puedo ser capaz de empujarte o levantarte de tu asiento, y esto es un ejemplo de juego de poder físico. Por otro lado, puedo tener el poder psicológico de sacarte de tu asiento sin usar la fuerza física.

El poder psicológico depende de mi capacidad de conseguir que hagas lo que yo quiera y que tú no quieres hacer; en este caso está diseñado para conseguir que por ti mismo abandones el asiento. Puedo causar que dejes tu asiento creándote sentimientos de culpabilidad. Te puedo intimidar con amenazas. Te puedo seducir con sonrisas, o con una promesa, o te puedo convencer de que cederme tu asiento es lo correcto. Te puedo engañar o timar. En cualquier caso, si supero tu resistencia a dejar tu asiento sin usar la fuerza física, he usado una maniobra de poder psicológico —un juego de poder— que está basada en tu obediencia. Por supuesto no debemos olvidar que también es posible que tú me cedas amablemente tu asiento, en cuyo caso no es necesario ningún juego de poder ni interviene la obediencia.

Si imaginamos un plano bidimensional en el que un eje es la línea Burdo-Sutil y el otro eje es la línea Psicológico-Físico, podemos dividir los juegos de poder en cuatro cuadrantes.

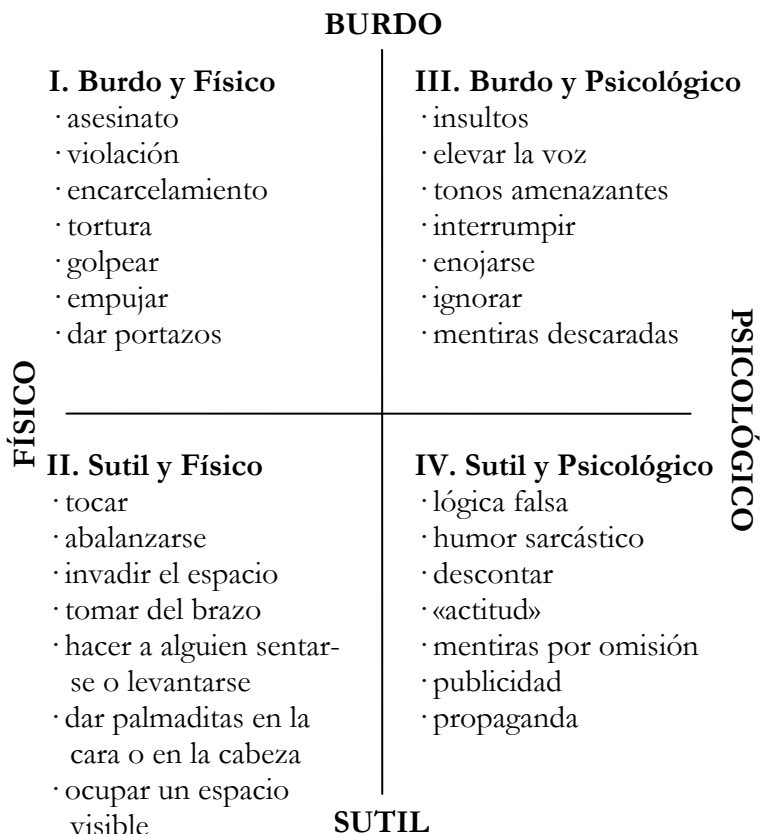


FIGURA 1. Juegos de Poder

ENTENDER EL PODER DEL CONTROL

Hay dos formas principales de poder de control: físico y psicológico. Cada una puede ser expresada tanto burda como sutilmente. Hay cuatro tipos de juegos de poder:

I. Burdo físico,

- II. Sutil físico,
- III. Burdo psicológico, y
- IV. Sutil psicológico.

JUEGOS DE PODER FÍSICOS

I. Los juegos de poder **Físicos y Burdos** resultan obvios a simple vista y en orden ascendente de crudeza incluyen arrojar cosas, dar portazos, dar empujones, golpear a alguien, o aún peor, encarcelar, secuestrar, torturar, violar y asesinar.

II. Los juegos de poder **Físicos y Sutiles** no son visibles tan fácilmente, y son más difíciles de describir que los juegos burdos anteriormente citados. No obstante, estas maniobras de control también dependen de medios físicos. Cuando estamos sujetos a juegos de poder sutiles puede que no estemos alerta sobre qué se está haciendo para provocar nuestra sumisión, incluso si estamos sobre aviso de estar coaccionados de alguna manera. Estos juegos de poder físicos sutiles incluyen comportamientos como colocarse en una posición dominante sobre alguien o acercarse mucho, situarse en un lugar destacado de la habitación, sentarse tras la protección de una mesa, entonaciones agresivas de la voz, apretar los puños o las mandíbulas, gestos faciales como poner los ojos en blanco o fruncir los labios. Estos juegos de poder son usados a menudo por los hombres sobre las mujeres, que los aceptan como algo normal en el comportamiento masculino.

JUEGOS DE PODER PSICOLÓGICOS

Los juegos de poder físicos y burdos, casi con certeza en nuestro entorno, no serán una experiencia común para la generalidad de los lectores de este libro. La mayoría de los juegos de poder que encontramos en clases medias y altas que leen (o escriben) libros son sutiles, tanto físicos como psicológicos.

Los juegos de poder psicológicos funcionan porque la gente está entrenada para obedecer desde la infancia. Si te

motivo a actuar haciéndote sentir culpable, persuadiéndote de que lo que quiero es lo correcto a decir o a hacer, o decirte una mentira absurda, si puedo superar tu resistencia sin medios físicos, he usado un juego de poder psicológico. Incluso en los ambientes más violentos, como en prisión o en el campo de batalla, la gente no sufre principalmente por la opresión física directa. En vez de esto, sus mentes están controladas por la amenaza puramente psicológica de la violencia. En nuestra sociedad esto es especialmente cierto en los hogares en que la esposa y los hijos son golpeados y maltratados físicamente.

Los juegos de poder psicológicos están a nuestro alrededor en la vida diaria. Algunos son burdos, y otros sutiles.

III. Los juegos de poder **Psicológicos Burdos** incluyen las miradas y tonos de voz amenazantes, insultos, las mentiras descaradas, y la gesticulación excesiva. También: las interrupciones, el ignorar claramente, o murmurar algo mientras alguien habla.

IV. Los juegos de poder **Psicológicos Sutiles** incluyen mentiras hábiles, mentiras por omisión, gestos casi desapercibidos, el humor sarcástico, el chismorreó, la lógica falsa, ignorar lo que alguien dice, y en niveles superiores, la publicidad y la propaganda.

Los juegos de poder tienden a escalar desde lo sutil a lo burdo y de lo psicológico a lo físico. Se juegan en sucesión con el propósito de ganar y escalarán de psicológico sutil hacia abiertamente físicos hasta que uno u otro jugador se rinda. Sólo muy raramente, una vez que comienza el flujo competitivo, resulta que una o ambas partes para y rehúsa continuar por esa senda. Marcos, por ejemplo, hizo desde intentos sutiles de manipular a Juana, a los gritos, mostrar los puños apretados e incluso por un momento consideró la violación, el juego de poder sexual más crudo.

Desarrollemos ahora una clasificación de los juegos de poder psicológicos que he dividido en cuatro familias de acuerdo al tipo de maniobras de poder:

1. Todo o Nada, juegos de poder de la escasez.
2. Juegos de poder de la intimidación.
3. Juegos de poder de las mentiras.
4. Juegos de poder pasivos.

La siguiente parte de este libro está dedicada a estas cuatro familias de juegos de poder psicológicos, burdos y sutiles, y como tratarlos.

7. TODO O NADA: JUEGOS DE PODER BASADOS EN LA ESCASEZ

«Todo o Nada» lo juegan en todo el mundo los jefes, trabajadores, maridos, esposas, padres, hijos y corporaciones. Hace presa sobre el temor de las personas a la escasez. Depende de la explotación del temor de la gente a encontrarse en extrema necesidad, privadas de algo que necesitan urgentemente.

QUIÉREME O DÉJAME

En las relaciones entre hombres y mujeres, «Todo o Nada» se juega a menudo en la forma «Quiéreme o Déjame», «Entras o Sales» y «Carne o Pescado» por personas que quieren un compromiso serio de otra. Este juego de poder puede ser efectivo con hombres que son reacios a involucrarse emocionalmente y es un método a menudo usado por las mujeres para obtener seguridad, creando una escasez de calidez emocional y de sexualidad. Los hombres lo suelen usar cuando andan buscando sexo, amenazando con abandonar su presencia física y apoyo.

LO TOMAS O LO DEJAS

«Lo tomas o Lo dejas», «Ahora o Nunca», «Conmigo o Contra Mí» son algunas variaciones de «Todo o Nada».

Esposa: «De acuerdo, nos separamos, pero si te vas ahora de casa, no vuelves a entrar». (Si me dejas ahora me quedo con todo).

Jefe: «Si no puedes trabajar el domingo, no te molestes en venir el lunes». (O te sometes o te quedas sin trabajo).

Psicoterapeuta: «Eres libre de dejar el tratamiento cuando quieras. Es prerrogativa tuya, pero por supuesto te darás cuenta de que tengo una lista de espera; si posteriormente quieres retomar la terapia tendrás que esperar tu turno». (Permanece en terapia o afronta tú solo el mundo cruel.).

Gerente de la Compañía Maderera: «Si no podemos talar estos pinos nuestros empleados perderán su trabajo». (Denos los árboles o crearemos una crisis de empleo).

Gerente de Fábrica: «Si insiste en formar un sindicato tendremos que cerrar la planta y trasladarla a China». (Acepte sueldos bajos o afronte el desempleo).

LA AVARICIA Y EL TEMOR A LA NECESIDAD.

La avaricia es una complicación a los problemas causados por la escasez. El mundo está lleno de personas con miedo a la necesidad; unos en gran medida y otros en muy poca. La avaricia implica acumular más de lo que necesitamos. Aquellos que temen pasar necesidades a pesar de tener acumuladas grandes cantidades son vistos como avariciosos.

Por ejemplo, en un buffet, alguien que teme que lo dejen sin comer puede lanzarse sobre la mesa y llenar su plato con montones de comida. Su intención no es necesariamente tener más que el resto o llevarse un extra. Más bien, y debido a su miedo a la escasez, mientras intenta asegurarse de tener lo suficiente, puede servirse mucho más de lo que va a tomar. Una vez con el plato a rebosar puede decidir que debería comérselo todo, y así no tendrá hambre más tarde. El miedo a la escasez afecta a todas sus comidas, provocando que se sirva más de lo necesario, comiendo en exceso y teniendo que tirar las sobras. Al final, puede ser que espere y «necesite» un excedente de comida. Sus temores de escasez pueden provocarle ser un avaricioso en otras áreas de su vida.

En contraste, una persona que no teme la escasez se servirá la comida de la mesa confiada en que será suficiente, la

tomará, y si necesita más, se servirá un poco más, y no excederá sus necesidades ni acumulará un exceso de comida en su plato. Probablemente no terminará harta, y toda su relación con la comida será más satisfactoria que avariciosa, incluso si, alguna vez, se queda un poco hambrienta.

LA ESCASEZ DE CARICIAS; LA ECONOMÍA DE CARICIAS

La ley de la oferta y la demanda en economía determina que el valor de algo está no sólo en función de la necesidad que alguien pueda tener de un bien, sino también en la escasez relativa de dicho bien.

Hace tiempo, la gente descubrió la ventaja que suponía obtener control sobre algo fácilmente disponible y necesario, y retenérselo a los demás. Creando una escasez artificial de algo que las personas quieren, no importa lo disponible que pueda estar, la persona que controle ese bien será capaz de obtener grandes beneficios. Se han producido recortes artificiales sobre mercancías como la gasolina, diamantes, metales, alimentos, textiles, agua y en muchos otros bienes creando monopolios que los pusiesen fuera del alcance de la gente. Durante estos recortes, las personas compran y acumulan estos artículos incluso si tienen que pagar un alto precio por ellos. La ley de la oferta y la demanda es tan poderosa que se han tenido que aprobar leyes antimonopolio para proteger al pueblo de esta clase de explotación por parte de empresas especuladoras. La forma en que la escasez y la ley de la oferta y la demanda nos afectan se aplica no sólo a artículos esenciales como la gasolina, el agua, la comida o materias primas, sino también a necesidades psicológicas como el contacto humano y la afiliación.

En el Análisis Transaccional hablamos de contacto humano con el término de caricias. Eric Berne definió la caricia como la unidad de reconocimiento social. Una caricia positiva es la unidad de afecto humano o amor. Una caricia

negativa es la unidad de aversión humana u odio. Ambas son formas de reconocimiento.

Los bebés necesitan reconocimiento o caricias para su supervivencia física, y a medida que crecen, aunque pueden sobrevivir físicamente sin caricias, las necesitan para mantener su salud psicológica. Las caricias son esenciales para la supervivencia y el bienestar. La investigación prueba de forma abrumadora que las personas que tienen filiações positivas que les proveen de caricias viven más tiempo, tienen menos enfermedades y se recuperan de éstas más rápidamente. En particular, son menos propensas a desarrollar enfermedades de corazón y más propensas a sobrevivir y a recuperarse tras un infarto.

Las caricias positivas podrían estar disponibles libremente: excepto por las limitaciones impuestas por el tiempo o por las carencias de las personas, el suministro de reconocimiento humano podría ser virtualmente ilimitado. Incluso las caricias positivas resultan escasas por una economía artificial que reduce su circulación y disponibilidad.

¿Por qué el amor, que debería estar libremente disponible, es normalmente tan escaso? Esto es el resultado de una serie de reglas, que denomino la «Economía de Caricias», impuestas desde nuestra primera infancia, que adoptamos y trasparamos a nuestros propios hijos. Estas reglas, que restringen el intercambio de caricias entre las personas son (a partir de ahora me referiré a las transacciones positivas como simplemente «caricias»):

- No pidas caricias que quieras recibir.
- No des caricias que quieras dar.
- No aceptes caricias que quieras recibir.
- No rechaces caricias que no quieras.
- No te des caricias a ti mismo.

Cuando se siguen estas reglas, el efecto que se obtiene es el de reducir dramáticamente el contacto humano positivo. Debido a la obediencia a las reglas de la Economía de Caricias, los muy necesarios amor y afecto resultan escasos y por

tanto valiosos, en la misma medida que bienes como la comida, la tierra o el agua potable son valiosas. Pero el agua, la comida o la tierra, son normalmente escasas ya que no hay suficiente para todos los que las quieren, mientras que las caricias son escasas sólo de manera artificial.

Por esta escasez artificial, la gente está deseando trabajar durante largas jornadas, pagar dinero, embarcarse en negocios y trueques, y viajar grandes distancias para obtener las caricias que necesitan. Y cuando las caricias positivas escasean las personas también persiguen caricias negativas, que al menos sirven para proveer estímulos y reconocimiento humano, aunque sea doloroso y tóxico.

Por ejemplo: Javier, en nuestro ejemplo previo, consigue pocas caricias de Julia o de su trabajo. Pierde el contacto humano positivo, y gasta grandes cantidades de dinero yendo a bares a beber para relajarse y ser capaz de tener algo de diversión con otros colegas de barra. También tiende a gastar demasiado en ropa nueva y conduce coches caros, ya que cree que lo hacen más atractivo.

Cuando fuma, se imagina a él mismo como un astuto criminal al estilo de los Soprano, y piensa que lo hace más interesante. Todo esto le cuesta más dinero del que puede ganar y le hace mantenerse en un puesto de trabajo que no le gusta. Incluso visita ocasionalmente una sala de masajes donde se gasta el sueldo de medio día de trabajo por media hora de conversación y masaje «local» con una prostituta.

Javier y Julia discuten a menudo. Muchas de sus peleas con Julia comienzan como intentos rebuscados para obtener las caricias que ambos necesitan; a menudo se implican en juegos de «Alboroto» que comienzan como un intento de conseguir afecto y terminan produciendo odio.

Todas estas situaciones desagradables son el resultado del hambre insatisfecha de caricias de Javier (y de Julia), causada por la incapacidad de obtenerlas de forma sencilla y directa. En mi libro *La educación emocional: inteligencia con el corazón* trazo a grandes rasgos un método con el cual la gente puede

aprender a obtener caricias teniendo en cuenta las restricciones de la economía de caricias. Una persona que esté bien surtida de caricias y que no esté bajo la presión del hambre de caricias es menos propensa a sucumbir a los juegos de poder basados en los miedos a la escasez de caricias.

ESTAR BIEN; UNA EXPERIENCIA ESCASA

Estar bien, no estar equivocado, tener la razón de nuestra parte, no haber cometido un error, es otra necesidad muy fuerte para las personas. Realmente es una forma de avaricia de caricias, el temor a no tener suficientes. A menudo no les importa ni la persona que está a su lado. Lo único que parece importar es la validación; que prevalezca lo de uno mismo, tener la razón, que sea demostrada la validez. La necesidad de aprobación o de ser validado es, de hecho, una variación de la necesidad de caricias. Cuando cometemos un error o cuando estamos equivocados en una discusión nuestro Padre Crítico nos bloqueará con caricias negativas si admitimos estar equivocados; por consiguiente nos aferramos a nuestras opiniones, estemos acertados o equivocados. Frecuentemente, las personas incluso continúan argumentando algo que poco a poco se van dando cuenta de que es incorrecto. Aún entonces no pueden parar, ya que tomaron una postura y admitir su error sería una amenaza de pérdida de caricias positivas y un ataque del Padre Crítico. Este temor está tan presente que ha llegado a ser una forma de vida para algunos: «Una vez adoptada una postura, debe ser siempre defendida tanto si es correcta como si no lo es», ya que cambiar de opinión es un signo de debilidad e indecisión, un mal ejemplo para otros que necesitan aprender a ser consecuentes. Esto es cierto en la política, en los negocios, en asuntos familiares, en las relaciones y en la educación de los niños.

SALVAR LA CARA

Cuando el poderoso admite que se ha equivocado, hacerlo merma su autoridad sobre los menos poderosos a los que desea dominar. Salvar la cara es un aspecto de la necesidad de estar en lo cierto. El último año de la guerra de Vietnam todo el esfuerzo se hizo para salvar la cara nacional, ya que la opinión mayoritaria era que se trataba de una guerra insignificante que podía no ser ganada. El orgullo de nuestros políticos elegidos fue la causa de decenas de miles de muertes y una miseria sin fin, tanto para los Estados Unidos como para Vietnam, y algunos de esos mismos políticos aún continúan defendiendo la validez de ese horrible error. Esto a pesar del hecho de que Robert McNamara, el arquitecto de la política en Vietnam, ha admitido recientemente que estaba equivocado y que «todo fue para nada». Un proceso similar ha ocurrido recientemente, cuando la administración Bush se encontró atrapada en una situación imposible en Irak, ya que no podía admitir que estaban equivocados cuando aseguraban que Saddam Hussein poseía armas de destrucción masiva. En vez de asumir su error, la administración Bush siguió hundiéndose en un problema que de hecho minó su autoridad al menos tanto como lo hubiera hecho el admitir su error.

Las personas usarán los juegos de poder para adquirir estos artificialmente escasos «artículos sentimentales» (estar bien, amor, reconocimiento) en la misma forma que juegan al poder para conseguir los bienes realmente escasos como la comida, el refugio, y el dinero. Estos «artículos sentimentales» son sólo insuficientes por la actuación del Padre Crítico, y pueden ser liberados creando comunidades de personas cooperativas en las que el Padre Crítico no ande suelto. En estas comunidades cooperativas los juegos de poder y las transacciones críticas del Padre Crítico no son permitidas, las caricias son abundantes y las personas están más interesadas en ser sinceras y en estar bien.

8. CÓMO RESPONDER A LOS JUEGOS DE PODER: ¿ESCALADA, ANTÍTESIS O COOPERACIÓN?

No es suficiente con conocer los diferentes juegos de poder que se usan. También es importante saber cómo responder cuando nos los juegan para poder cuidarnos de ellos.

Escalada. Uno puede reaccionar a un juego de poder con otro mayor. Pero responder un juego de poder con otro es una estrategia fallida de escalada en la que cada juego de poder será seguido en respuesta por otro aún mayor. Eso puede continuar sin parar y sólo terminará cuando uno de los jugadores se someta o sea asesinado.

Sumisión. Otra posible respuesta a los juegos de poder consiste simplemente en someterse y seguir los deseos de otra persona. Ésta es claramente otra estrategia fallida, aunque en ocasiones la sumisión puede evitar enfrentamientos innecesarios. Pero a la larga, nadie sugerirá la sumisión como una respuesta válida a los juegos de poder.

Antítesis. En vez de esto, si no queremos una escalada o un sometimiento, podemos usar una antítesis; un procedimiento táctico que se usa para neutralizar (en vez de escalar) un juego de poder. La antítesis es una forma verbal de arte marcial que, como en el Aikido, enseña sólo la defensa y trabaja movimientos no ofensivos. Para los juegos de poder del tipo «Todo o Nada», la antítesis efectiva se basa en la capacidad y el deseo de prescindir de esos bienes que se vuelven escasos. «Me gustan tus caricias, amor, trabajo, salario, seguridad, pero no las necesito tanto» es la forma más efectiva de

parar un «Todo o nada». Si se dice con convicción, tendrá el efecto de colapsar la estrategia del juego de poder y preparar el terreno para una negociación cooperativa sobre lo que se quiera.

Una vez dicho, «No necesito tu coche, tu dinero, tu cariño, etc.», la situación está aclarada para que pueda tener lugar cualquier «toma y dame», donde ninguna de las dos partes intente controlar la decisión de la otra persona.

La antítesis para «Todo o Nada» es más efectiva cuando la escasez (incluida la psicológica) es artificial, como en la escasez de caricias, o en las limitaciones creadas por los monopolios. Esto se debe a que controlando nuestras necesidades para los bienes artificialmente escasos, automáticamente éstos se hacen más accesibles. Esto ha pasado en casos con alimentos (especialmente con alimentos sin valor nutricional, como el azúcar o el café) donde los esfuerzos de un cártel por subir los precios fueron seguidos de una disminución del consumo y la consiguiente caída en los precios. Esto funciona igualmente cuando la ausencia de necesidad de caricias de otra persona tiende a desinflar el juego de poder «Todo o Nada», y hace las caricias más disponibles.

Por desgracia, la antítesis no funciona tan bien cuando hablamos de carencias importantes. Esto es porque la verdadera antítesis no es una fanfarronada, que es sólo un contrajuego, sino un prescindir de algo que una vez quisimos y necesitamos. Es difícil desechar cosas básicas como la comida, un refugio o el trabajo, y cuando se nos juega en estas áreas, puede ser necesario luchar con juegos de poder propios para obtener lo nuestro. La mera existencia de sindicatos y otros grupos políticos de poder resulta efectiva para disuadir los juegos de poder «Todo o Nada» de corporaciones y otras instituciones poderosas. Por su apoyo implícito y real en defensa de las personas, reducen el temor a la escasez que hace que la gente se deje manipular.

Cuando el «Todo o Nada» se convierte en «Todo o Muere» como con algunas dictaduras tipo la de Hitler, Stalin o

Saddam Hussein, donde desmarcarse lo más mínimo significa prisión casi segura y probable muerte, la antítesis se hace muy difícil, ya que requiere no preocuparse por seguir vivo («Me gusta estar vivo, pero no lo necesito»).

Un Ejemplo:

Para ilustrar un poco más la distinción entre un juego de poder de represalias, que sólo prolonga la situación competitiva, y una antítesis, digamos que encuentras un coche que te gusta en una empresa de venta de coches usados. Un vendedor se ha dado cuenta de tu interés. Has preguntado por cuánto se vende y él te ha dado un precio de 13.700 €. Has dicho que el coche te gusta, pero que el precio es demasiado elevado, que te gustaría comprar el coche por menos y que buscarás en otros establecimientos.

El vendedor responde con un juego de poder de «Todo o Nada», Ahora o Nunca:

—Bueno, creo que es una buena idea que vaya a comprobar otras ofertas, pero quiero que sepa que hay una señorita que acaba de ir a su casa a recoger el dinero necesario para comprar este coche («Compre ahora o después será tarde»). Pero siéntase libre de comprobar en otras tiendas. Si vendemos éste, seguramente tendremos otros para usted.

Dependiendo de cuánto quieras el coche y de cuánto piensas que vale podrías someterte y pagar ese precio o podrías escalar en el juego. Digamos que permaneces impermeable a este juego de poder; lo ves claramente. Ahora tienes dos posibilidades. Una es devolverle al vendedor el juego de poder con un «Lo Tomas o Lo Dejas» y decir:

—Bueno, si hay alguien que quiere comprar el coche, me parece que se lo va a quedar. No obstante estoy preparado para ofrecerle 10.000 € y ni un céntimo más.

El vendedor responde:

—Eso no es posible, el coche vale por lo menos 12.500 €. Te marchas y dices:

—Vale, creo que no me voy a molestar en volver.

Estás dándole la vuelta al vendedor y escalando con su propia medicina, otro juego de poder T/N.

La otra posibilidad es responder con una antítesis ignorando su maniobra, sonriendo y diciéndole:

—Bueno, ya veré lo que hago («Me gusta el coche, pero puedo vivir sin él»). Creo que seguiré buscando en otras tiendas y veré qué más hay por ahí. Puede que vuelva y si ella no lo compró, puede que aún esté interesado. Gracias por su atención.

Para decirlo de forma convincente tienes que haber llegado al punto de haberte olvidado realmente del coche y de tener ganas de buscar otras alternativas.

Puede que él te diga «Vale, 10.000 € están bien» o puede que te deje marchar; no estoy prediciendo cuál de estas opciones hará que consigas un precio más barato. Bien podría pasar que esta vuelta de tuerca al vendedor fuera efectiva, aunque creo que en general es una locura pensar que un amateur como tú podría ganar la mano a un profesional. Más bien, él usará una serie de submaniobras de las que no estarás avisado y que, al final, te hará una jugada de poder que te llevará a pagar un precio mayor del que necesitabas pagar. Sólo estoy usando este ejemplo para contrastar las dos alternativas que tiene la gente cuando sufre juegos de poder: la escalada y contra-movimiento competitivo que, en efecto, continúa la guerra o la antítesis, que es una neutralización más que una escalada o una sumisión al juego de poder.

La cuestión siempre se presenta: ¿Cuándo es legítimo «ir a la guerra» o devolver el juego de poder? Mi preferencia es evitar la guerra mientras tengamos alguna antítesis que funcione. En la mayoría de las situaciones, los juegos de poder se pueden neutralizar: la decisión de «ir a la guerra» es algo serio incluso en una tienda de coches usados, y debería hacerse tras una solemne reflexión. Afortunadamente, en la mayoría de las situaciones y para la mayoría de nosotros, la elección no es necesaria. Conocer los juegos de poder y sus antítesis puede significar un largo camino para conseguir lo que necesita-

mos. Prefiero estudiar el poder y sus abusos y desarrollar métodos no violentos para manejarlo, mientras espero que nadie intente la escalada para controlarme a mí o a aquellos a quien quiero hasta el punto de hacer necesaria la guerra. Sobre todo, me gusta acercarme a cada situación de forma pacífica y cooperativa, en vez de una manera competitiva y guerrillera; al final me he dado cuenta de que así consigo mejor lo que quiero, y que les sucede igual a los demás. El excelente libro de Marshall Rosenberg *Non violent communication; a language of compassion* explora en detalle el acercamiento al conflicto para gente que quiera seguirle la pista punto por punto. De hecho, la declaración de Acción/Sentimiento que, como veremos posteriormente, es un aspecto esencial del acercamiento cooperativo, tiene sus raíces en el trabajo de Rosenberg.

De todas formas, cuando nuestro competidor esté firmemente decidido a quitarnos todo a cualquier precio, la única respuesta posible que funcionará para mantener lo que es nuestro será la guerra.

LA SOLUCIÓN COOPERATIVA

La solución cooperativa para una situación competitiva requiere más compromiso y creatividad que la escalada o la antítesis. Va más allá de la autodefensa, pero persigue encontrar un terreno común de necesidades que ambas partes puedan satisfacer. Ese terreno común se puede encontrar o no. En un juego de «suma cero», por ejemplo, no existe dicho terreno. Una situación de suma cero, por definición, es una situación en la que si yo gano tú debes perder, y viceversa; lo que yo gane (o pierda) sumado a lo que tu pierdas (o ganes) siempre es igual a un gran y redondo cero. Por ejemplo: si me apuesto 5 € contigo y ganas, mi pérdida (-5 €) sumada a tu ganancia (+5 €) da un igual de cero. Situaciones como ésta se dan en la vida real, pero no con la frecuencia que creemos. Por ejemplo, si estamos dos en un avión y sólo hay un paracaídas, es razonable decir que en el caso de tener que saltar,

yo pierdo si tú ganas. Pero todavía podría ganar dejándote el paracaídas, convirtiéndome en un héroe, y obteniendo una recompensa póstuma que ayudará a mi familia a sobrevivir. Y tú podrías ganar siguiendo vivo, o perder sintiéndote culpable para el resto de tu vida. Todo depende de lo que se esté sumando, ganando o perdiendo.

Si todo lo que está en juego es el dinero, entonces toda situación será de suma cero, lo que explica por qué en una sociedad materialista tendemos a verlo todo bajo esa luz. Pero el dinero no es todo lo que está en juego entre la gente incluso en las transacciones comerciales donde como en cualquier otra área de las necesidades humanas, tu ganancia necesita no ser mi pérdida.

Por ejemplo, en el caso del vendedor de coches de antes, el dinero es probablemente el fondo de la cuestión. Estás comprando un coche tal cual está; sin garantías. Tu éxito al pagar menos es el fracaso del vendedor por ganar más. Punto. Pero digamos que estás vendiendo el coche a tu vecino. Quieres seguir siendo capaz de cruzarte con él, pedirle una taza de azúcar, e incluso pedirle el coche de vez en cuando. En el futuro, puedes venderle o comprarle algo más, y quieres que el sentimiento de buena vecindad prevalezca entre ambos. Quieres ser justo y disfrutar del buen sentimiento que trae consigo el actuar con principios.

La cantidad exacta que cambia de manos no lo es todo en la transacción. Si se hace un trato justo, ambos ganáis porque ahora él tiene un buen coche, tú obtienes una suma de dinero, y también os tenéis en estima el uno al otro. El aprecio mutuo puede generar regalos futuros, favores, intercambios y trueques, que merecen la pena incluso si sólo se cuenta por el dinero, un gran trato mayor que los pocos euros extras que podrías obtener haciéndole juegos de poder a tu vecino. Por supuesto que lo mismo es cierto en teoría con el vendedor de coches, pero no tan probable.

Una vez dada esta actitud cooperativa, ¿cuál es la respuesta a un juego de poder de «Todo o Nada»?

Digamos que vendes tu coche y pides por él 4.000 €.

Vecino: «Te daré por él 2.400 €. Lo tomas o lo dejas»
(Todo o Nada).

Puedes escalar: «No voy a perder mi tiempo con ofertas absurdas. Avísame cuando estés listo para pagar lo que pido. Este coche vale 5.000 € en una tienda de coches». (Escalada con una mentira).

O puedes usar una antítesis: «Bueno, vale. No me interesa. Avísame si cambias de opinión».

LA RESPUESTA COOPERATIVA

La respuesta cooperativa consta de tres partes:

a) Una descripción del comportamiento implicado en el juego de poder; damos una descripción de la maniobra de poder que se está usando.

b) Auto-examen de los sentimientos generados por el juego de poder; admitimos abiertamente las emociones generadas al recibir el juego de poder, normalmente rabia, tristeza, quizá temor, quizá desesperanza. Por ejemplo: «Me estás diciendo que lo tome o lo deje (a) y eso me deja enfadado y algo triste (b)...»

c) Propuesta cooperativa.

Una solución creativa prepara el camino a la cooperación:

—Veamos, creo que quieres este coche y me gustaría que te lo llevaras. No discutamos, negociemos. Si temes que se estropee, estaré de acuerdo en compartir contigo los gastos de una revisión, y luego llegaremos a un punto de acuerdo entre los 4.000 € y los 2.400 €. ¿Qué te parece?

Observa que la última respuesta no acepta el juego de poder y procede a buscar un diálogo cooperativo sin la presión del temor a la escasez.

Otro ejemplo:

El cambio de una respuesta cooperativa desde el modo de Control al modo Cooperativo; no es una maniobra defensiva

ni ofensiva. Se ve al jugador de poder como un aliado potencial con quien queremos cooperar. Un ejemplo:

Propietario (maniobra de poder): «Me debe dos meses de alquiler. Si no me paga, le tendré que desalojar».

Respuesta del Inquilino (sometimiento): «Cogeré mi chequera».

O respuesta del Inquilino (escalada): «Atrévase. Si trata de echarme, no le pagaré de todas formas. Me quedaré seis meses más y cuando me vaya le destruiré la casa».

El estímulo es un movimiento de poder: la escalada como respuesta es un contra-movimiento de poder, que puede intimidar con éxito al propietario hasta la sumisión.

Respuesta del Propietario (aquiescencia): «Bueno, asegúrese de pagar pronto...».

O el Propietario puede escalar otra vez:

Respuesta del Propietario (escalada): «¿Ésas tenemos? Si se atreve, mejor que no ande solo por callejones oscuros...».

La antítesis al movimiento original, más que el contra-movimiento de poder, podría ser algo como:

Propietario (movimiento de poder): «Me debe dos meses de alquiler. Si no paga, le desahuciaré».

Respuesta del Inquilino (antítesis): «No me preocupa ser desahuciado. Tendré el dinero el próximo lunes».

O respuesta del Inquilino (cooperativa): «Esta conversación está haciendo que me sienta enfadado y triste. No hace falta hablar de desahucio. Le quiero pagar el alquiler, pero ahora mismo no tengo el dinero. ¿Puede esperar hasta el lunes? Tendré el dinero para entonces, y si quiere, le pagaré intereses por mi retraso».

Esta respuesta no es ni sumisión ni escalada al movimiento de poder. Saca la transacción de un modo de control o de competición a un modo cooperativo.

El sometimiento y la escalada son respuestas competitivas que refuerzan y perpetúan el modo de Control del poder al transaccionar. La antítesis es una respuesta de autodefensa

que permanece en el Modo de Control porque aún se ve al jugador de poder como a un antagonista.

PARIDAD DE PODER

Tanto con la escalada, como con la antítesis, o la respuesta cooperativa, un juego de poder puede que no sea parado sin la aplicación de un poder igual que se le oponga. La escalada requiere un incremento de energía real. Voz más alta, o sarcasmos más fuertes; maniobras más elaboradas. La antítesis es como un muro: tiene que permanecer en pie ante el impacto de un juego de poder, aunque no se requiere que lo repela. La fuerza de la antítesis está precisamente ajustada para parar el juego de poder. Si la antítesis no es lo suficientemente fuerte, el muro se derrumbará y la antítesis no funcionará. Si es demasiado fuerte, se convertirá en una escalada. El poder de la solución cooperativa también se debe ajustar a la potencia del juego de poder. Es una aplicación de un poder de otra clase: El Otro Lado del Poder. Contra el poder de la intimidación usa la desobediencia, la confrontación amable, la educación emocional, firmeza, comunicación, trascendencia, sabiduría y cooperación, todas poderosas facultades que usadas conjuntamente pueden desarmar el juego de poder más intenso.

Sin la paridad en el poder, tratar de parar un juego de poder es como intentar parar un camión en marcha, por lo que es importante conocer nuestros propios recursos cuando nos enfrentamos con juegos de poder. Algunas veces cualquier persona es incapaz de manejar algunos juegos de poder determinados; en estos casos, el poder de la unión con otros puede ser la única solución.

9. UNA MIRADA DETALLADA

Antes de investigar la siguiente familia de juegos de poder de Control, la Intimidación, podría ser práctico definir los juegos de poder de manera más rigurosa.

Definición. Un juego de poder es una transacción o serie de transacciones conscientes con las que una persona intenta:

Hacer que otra persona haga algo que él o ella no quiere hacer, o

Evitar que otra persona haga algo que él o ella quiere hacer.

1. *Todos los juegos de poder consisten en una transacción o serie de transacciones.* Una transacción se define como la unidad de intercambio social. Uso la palabra «transacción», que proviene del Análisis Transaccional de Eric Berne, ya que los juegos de poder son sucesos sociales y, creo yo, actualmente ninguna teoría psicológica-social se ajusta mejor para el simple análisis de las interacciones, paso a paso, entre las personas, que el Análisis Transaccional.

Todo juego de poder puede ser analizado en los términos de estos acontecimientos específicos, discretos e interpersonales, llamados transacciones. Cada transacción consiste en un estímulo y una respuesta. Al estímulo inicial del juego de poder se le llama «movimiento de control» y es la jugada de apertura en el intento de una persona para ejercitar el control sobre otra.

2. *Un juego de poder es un intento de una persona por controlar a otra.* Consideremos el siguiente ejemplo:

Javier: «Vámonos al cine».

Julia: «Prefiero ir a bailar».

Javier: «Bueno, yo quiero ir al cine. A lo mejor me podría ir solo».

La última transacción de Javier podría ser una acción de control, la jugada de apertura de un juego de poder. Asumamos que Javier sabe que a Julia le da miedo quedarse sola en casa, y que él espera que su temor la persuada de ir al cine con él. Está intentando controlar su comportamiento, un movimiento de poder claro.

Supongamos que Julia responde de la siguiente manera:

Julia: «Vale. Pues me iré a bailar con Ana y me quedaré con ella hasta tarde».

Esto suena a una escalada de Julia al juego de poder de Javier, pero puede que no lo sea. Asumamos que el intento de Julia es sólo para protegerse del control de Javier, no para controlarlo a él. Si es así, su comportamiento no es un juego de poder, sino una antítesis.

Cuando ella dice que se va a quedar hasta tarde con Ana puede estar yendo más allá de la autodefensa, tratando de asustar a Javier sobre su juego de poder, ya que ella sabe que él odia dormir sólo. Esto podría ser una escalada activa más que una antítesis.

Digamos, como alternativa, que Julia reacciona rompiendo a llorar y luego dice: «Vale, me voy a la cama. Que te lo pases bien». ¿Juego de Poder o antítesis? Parece más bien un movimiento de poder con el que Julia está tratando de despertar la culpabilidad en Javier con su tristeza y sus lágrimas. Por otro lado, ella puede estar cuidando de sí misma dejando a un lado sus sentimientos, y yéndose a la cama para tener una buena noche de descanso.

3. *Un juego de poder es una transacción consciente.* Las maniobras que usamos para coaccionar a otros para que hagan lo

que de otra manera no harían, son conscientes por nuestra parte. Algunas veces estamos tan habituados a obtener lo que queremos a través del uso de juegos de poder que dejamos de prestar atención a nuestro comportamiento. Las personas en posiciones de poder consiguen hacer lo que quieren tan a menudo que los juegos de poder se han convertido en algo habitual en ellos. El hecho de que el juego de poder sea habitual no significa que la persona no sea consciente o capaz de ser consciente de sus intenciones por controlar con sus transacciones. Enfatizo el intento consciente de una persona en la definición de juego de poder porque en muchos ejemplos no es posible decir si un estímulo transaccional es una acción de poder sólo a primera vista. Un estímulo transaccional es un movimiento de control solamente si se intenta coaccionar a otra persona.

Volviendo a las transacciones originales:

Javier: «Vámonos al cine».

Julia: «Prefiero ir a bailar».

Javier: «Bueno, yo quiero ir al cine. Quizá podría ir solo».

A menos que sepamos las intenciones de la última declaración de Javier, realmente no sabremos si se trata del comienzo de un juego de poder, aunque así es como suena. Javier puede estar tratando de coaccionar a Julia o hacerle un juego de poder para que vaya al cine con él, con una maniobra del tipo «Todo o Nada» («O te vienes al cine o tú verás lo que haces»). Por otra parte, quizá esté deseando dejarle tener la opción de venir o no, mientras él simplemente sigue sus preferencias. Esto podría no ser un juego de poder incluso si Julia así lo siente y responde como si ella hubiera sido coaccionada. *Ésta es una distinción muy importante.*

Probablemente Julia se dará cuenta de las intenciones de Javier si acepta su sugerencia.

Julia: «Vale, adelante. Creo que me iré a bailar con Ana».

Si Javier acepta sin más y sin resentimiento esta alternativa, entonces probablemente su transacción inicial («Quizá podría ir solo») no fue un movimiento de control. Si fuera un

movimiento de control, falló en su propósito e indudablemente estará resentido con su respuesta, que fue una habilidosa antítesis a su intento por controlarla.

Otra vez, lo obvio y lo que está al descubierto no sirve de mucha ayuda para aprender cuáles eran las intenciones de Javier. Javier puede que no muestre ningún signo de desagrado y puede que se vaya sólo al cine. Pueden pasar días o meses antes de que el resentimiento por la antítesis de ella aflore. De hecho, puede que nunca salga a la luz. Pero, excepto en el caso de un comportamiento realmente fuerte, nunca podemos saber con certeza si un movimiento concreto fue parte de un juego de poder. La única forma con la que podemos estar seguros de las intenciones de Javier es si él está dispuesto a ser honesto sobre lo que nos dice, y nosotros lo creemos.

El hecho es que, en situaciones como ésta, no podemos afirmar si la intención real de la acción de una persona es la de controlar a otra. Por ejemplo, Javier puede estar convencido de que el propósito de Julia de irse a bailar con Ana es un juego de poder, por lo que puede responder como sigue:

—Eso es un juego de poder. No intentes eso conmigo.

Pero Javier en realidad no sabe si la respuesta de ella fue una escalada a su juego de poder, o si fue sólo una solución creativa y cooperativa a una situación difícil. A menos que los dos se quieran sentar y analizar cuidadosamente cada declaración desde el principio de la conversación no hay valoración posible a su acusación. En cambio él puede decir:

—Esto hace que me enfade. ¿Podemos hablar sobre lo que está pasando aquí? Me temo que nos estamos metiendo en pelea.

Esta declaración podría ser un buen comienzo para una discusión honesta y cooperativa de lo que está ocurriendo, pero a menos que siga con una conversación de ese tipo, la única opción de Javier es ajustarse a lo que él quiere sin intentar controlar lo que Julia haga.

Cuando los juegos de poder son sucesos comunes en el día a día de las transacciones de las personas, la vida puede llegar a ser verdaderamente muy confusa. La interacción genuinamente abierta está constantemente nublada por el disimulo, la decepción sutil y la manipulación.

Cuando intentamos entender el comportamiento de otros hacia nosotros, podemos cometer dos tipos de errores. El primero de ellos, «Inocencia», es pensar que no nos están jugando juegos de poder cuando de hecho así está ocurriendo. El segundo tipo de error, «Paranoia», es pensar que nos están haciendo un juego de poder cuando no es el caso. La mayoría de la gente tiende a ser inconsciente sobre las formas en que les hacen juegos de poder, aunque no les estaría de más el poder estar sobre aviso. Más adelante en este libro expondré cómo se trata la paranoia de forma constructiva en las relaciones cooperativas.

Repito: un juego de poder es un acto consciente y es necesario distinguirlo de un acto que no pretende controlar y que no es realmente un juego de poder.

Esta discusión te puede dejar perplejo. ¿Cómo sabrás alguna vez si alguien te está haciendo un juego de poder? La respuesta es que sólo lo sabrás con absoluta certeza si la otra persona lo admite. Y lo que es aún más importante, eso realmente no es lo que interesa. Lo que es realmente importante es no hacer lo que no quieres hacer, tanto si te han hecho un juego de poder como si no. Si sospechas que te están haciendo un juego de poder, da a la otra persona el beneficio de la duda y sigue tu propia deliberación. La intención de él o ella finalmente llegará a hacerse obvia.

Sin la prueba del tiempo, la única forma de saberlo es preguntárselo a la persona que creemos que nos está haciendo un juego de poder y ser capaces de creernos su respuesta. Por eso es tan importante establecer relaciones cooperativas en nuestras relaciones. Sólo entonces podemos confiar en que la gente estará interesada en vivir una vida libre de juegos

de poder y depositar nuestra confianza en sus sentimientos y motivaciones internas.

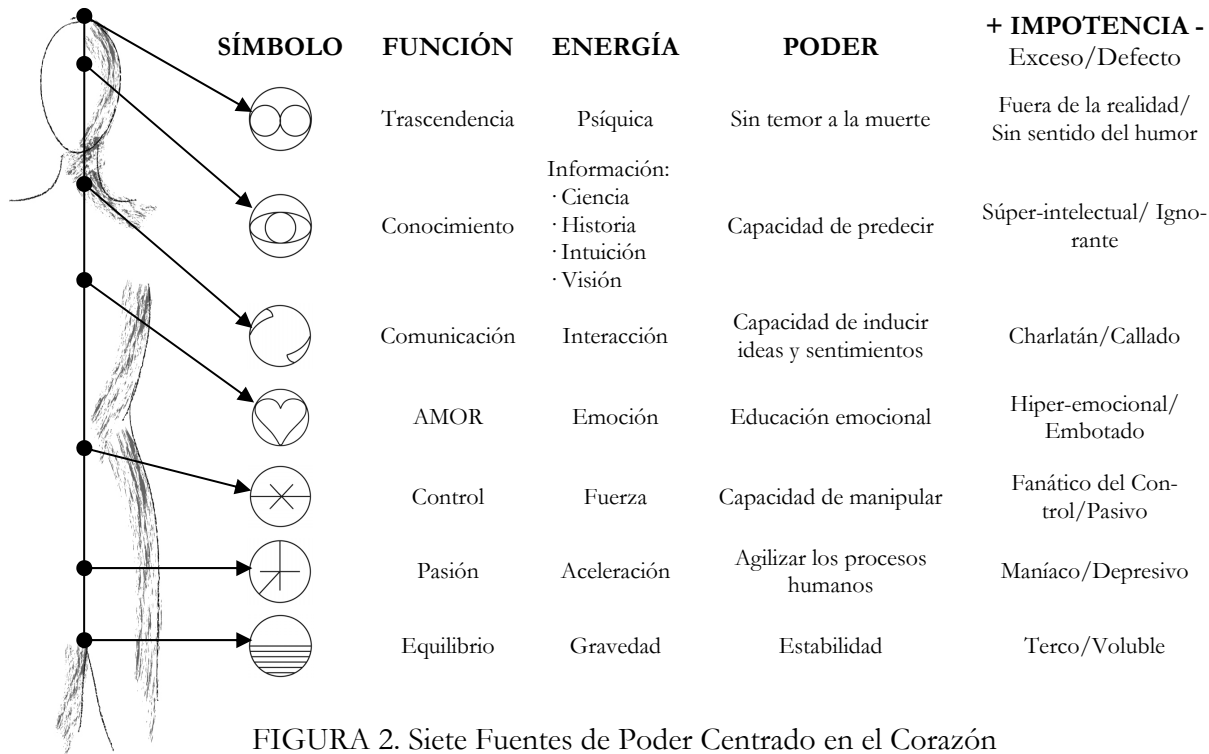


FIGURA 2. Siete Fuentes de Poder Centrado en el Corazón

BIBLIOGRAFÍA

- Americans for Democratic Action, *A Citizen's Guide to the Right Wing*. 1411 K Street N.W., Washington, D.C., 1978.
- Berne, Eric, *Beyond Games and Scripts*. New York: Grove Press, 1976.
- Berne, Eric, *Games People Play*. New York: Grove Press, 1964.
- Berne, Eric, *Transactional Analysis in Psychotherapy*. New York: Grove Press, 1961.
- Caro, Robert A., *The Power Broker*. New York: Knopf, 1974.
- Castaneda, Carlos, *A Separate Reality*. New York: Simon and Schuster, 1971.
- Castaneda, Carlos, *Tales of Power*. New York: Touchstone, 1976.
- Cooker, Virginia, et al, *Resource Manual for a Living Revolution*. Philadelphia: Movement New Society, 1978.
- Craig, James H. y Marguerite, *Synergic Power*. Berkeley: Proactive Press, 1974.
- Domhoff, G. William, *The Bohemian Grove and Other Retreats*. New York: Harper and Row, 1975.
- Dyer, Wayne, *Pulling Your Own Strings*. New York: Avon Books, 1979.
- Freundlich, Paul, y otros, *Guide to Cooperative Alternatives*. Louisa, Virginia: Community Publications Cooperative, 1979.
- Friedman, Mayer, y Puseman, Ray, *Type A Behavior and Your Heart*. New York: Fawcett, 1978.
- Haley, Jay, *The Power Tactics of Jesus Christ and Other Essays*. New York: Avon Books, 1969.
- Haragan, Betty, *Games Mother Never Taught You*. New York: Warner Books, 1978.
- Henley, Nancy, *Body Politics*. New Jersey: Prentice-Hall, 1977.
- Hitler, Adolph, *Mein Kampf*. Boston: Houghton Mifflin, 1962.
- Hutschnecker, Arnold, *The Drive for Power*. New York: M. Evans,

- 1974.
- Jenkins, Becky, y Steiner, Claude, *Mediations*. Berkeley: I.R.T. Press, Box 5039, Berkeley, CA 94705, 1980.
- Kerr, Carmen, *Sex for Women*. New York: Grove Press, 1977.
- Korda, Michael, *Male Chauvinism!* New York: Random House, 1973.
- Korda, Michael, *Power!* New York: Random House, 1975.
- Korda, Michael, «Psychodynamics of Power», *Mainliner*, March, 1977.
- Korda, Michael, *Success!* New York: Random House, 1977.
- Kropotkin, Peter, *Mutual Aid*. Boston: Extending Horizon Books, 1976, reproduction of 1904 edition.
- Laing, Ronald D., *The Politics of the Family*. New York: Pantheon Books, 1971.
- Lerner, Michael, «Surplus Powerlessness». *Social Policy*, February, 1979.
- Machiavelli, Nicolo, *The Prince*. New York: Dutton, 1958.
- May, Rollo, *Power and Innocence*. New York: W. W. Norton, 1972.
- McClelland, David, *Power: The Inner Experience*. New York: Irvington Publishers, 1975.
- Milgram, Stanley, *Obedience to Authority*. New York: Harper and Row, 1974.
- Mintz, Morton, y Cohen, Jerry S., *America, Inc., Who Owns and Operates the United States*. New York: Dial, 1971.
- Mintz, Morton, y Cohen, Jerry S., *Power, Inc.* New York: Bantam, 1977.
- Morrisson, R.H., *Why Sons of Bitches Succeed and Why Nice Guys Fail in Small Business*. New York: S.M.A. Publishers, 1973.
- Newfield, Jack, y Du Brul, Paul. *The Abuse of Power*. New York: Viking, 1977.
- Newman, Mildred, y Berkowitz, Bernard, *How to be Your Own Best Friend*. New York: Ballantine, 1974.
- Ringer, Robert, *Looking Out for No. 1*. New York: Fawcett, 1977.
- Ringer, Robert, *Restoring the American Dream*. New York: Fawcett, 1979.
- Ringer, Robert, *Winning Through Intimidation*. New York: Fawcett, 1974.
- Rogers, Carl, *On Personal Power*. New York: Delacorte Press, 1977.
- Rosenberg, Marshall, *From Now On*. St. Louis: Community Psychological Consultants, 1740 Gulf Drive, St. Louis, MO 63130,

1979.

- Schwebel, Robert, «Blaming Yourself and Shared Responsibility», *Issues in Cooperative Power*, 1:4, Winter, 1980.
- Smith, Manuel J., *When I Say No I Feel Guilty*. New York: Dial, 1975.
- Steiner, Claude, «Feminism for Men». Berkeley: I.R.T. Press, n.d.
- Steiner, Claude, *Healing Alcoholism*. New York: Grove Press, 1980.
- Steiner, Claude, «Manual on Cooperation». Berkeley: I.R.T. Press, n.d.
- Steiner, Claude, *Scripts People Live*. New York: Grove Press, 1974.
- Steiner, Claude, «Radical Psychiatry Manifesto», en Claude Steiner, ed., *Readings in Radical Psychiatry*. New York: Grove Press, 1974.
- Wyckoff, Hogie, *Solving Problems Together*. New York: Grove Press, 1980.
- Wikse, John R., *About Possession: The Self as Private Property*. University Park and London: Pennsylvania State University Press, 1977

ÍNDICE

Prólogo	9
Reconocimientos	13
Introducción	15

Primera Parte

El poder del Control

1. El Sueño Americano del Poder	23
2. El Control en la vida cotidiana	37
<i>Juegos de poder</i>	42
3. Obediencia: Por qué aceptamos que otros nos controlen	49
<i>La obediencia y el Padre Crítico</i>	57
<i>Estados del yo</i>	58
<i>Cómo trabaja el Padre Crítico</i>	59
4. El sentimiento subjetivo del poder	63
<i>Impotencia</i>	66
5. Comprender los mitos del poder; la educación en el poder	73
<i>La educación en el poder</i>	74
<i>Mito n° 1. Todos tenemos el mismo poder</i>	75
<i>Mito n° 2. Todos somos impotentes</i>	79
<i>Mito n° 3. Somos tan poderosos como queremos ser</i>	81
<i>Javier y Juan visitados de nuevo</i>	84

Segunda Parte

Los Juegos de Poder

Los juegos de poder	89
6. Clasificar los juegos de poder	91

<i>Definiciones</i>	91
<i>Entender el poder del control</i>	93
<i>Juegos de poder físicos</i>	94
<i>Juegos de poder psicológicos</i>	94
7. Todo o Nada: juegos de poder basados en la escasez	97
<i>Quiéreme o Déjame</i>	97
<i>Lo Tomas o Lo Dejas</i>	97
<i>La avaricia y el temor a la necesidad</i>	98
<i>La escasez de caricias; La Economía de Caricias</i>	99
<i>Estar bien; una experiencia escasa</i>	102
<i>Salvar la cara</i>	103
8. Cómo responder a los juegos de poder: ¿escalada, antítesis o cooperación?	105
<i>La Solución Cooperativa</i>	109
<i>La Respuesta Cooperativa</i>	111
<i>Paridad de poder</i>	113
9. Una mirada detallada	115
10. Intimidación	121
<i>Intimidación conversacional</i>	122
<i>Metáforas</i>	122
<i>Metáforas políticas y Propaganda</i>	125
<i>Tapapensamientos</i>	126
<i>Estás Bromeando, ¿Verdad?</i>	128
<i>Juegos de poder de la lógica</i>	129
<i>Si No Lo Puedes Probar, No</i>	129
<i>Desacreditar las fuentes</i>	131
<i>Redefinición</i>	132
<i>Focos de poder; Intimidación física sutil</i>	135
<i>Violencia</i>	139
11. Mentiras	141
<i>La mentira descarada y la Gran Mentira</i>	142
<i>Mentiras por omisión, medias verdades, secretos</i>	145
<i>Bola alta / Bola baja</i>	149
<i>Estadísticas</i>	152
<i>Rumores</i>	153
12. Juegos de poder pasivos	157
<i>Nadie en el Piso Alto</i>	157
<i>Me lo Debes</i>	159

13. La Respuesta Cooperativa y la Solución Creativa	165
14. La persona controladora	169
<i>La tecnología del control</i>	170
<i>El Control-Fuera-de-Control</i>	171
15. Llevar la cooperación a un mundo competitivo	175
<i>Identificar el juego de poder</i>	180
<i>Desviar la maniobra</i>	180
<i>Elegir una estrategia creativa</i>	182
<i>Juegos psicológicos vs. Juegos de poder</i>	184

Tercera Parte

Abandonar el Control

16. Dejar hacer	189
<i>Un experimento para invertir el poder</i>	191
<i>El control del espacio personal</i>	197
<i>Comportamiento conversacional</i>	201
<i>Abandonar el control sobre los niños</i>	204
17. Cuando los hombres renuncian al control	213
<i>El control sexista</i>	213
<i>Sexualidad</i>	218
<i>Las relaciones entre los hombres</i>	219
18. Cómo llenar el vacío dejado por el control	223
<i>El plan condensado</i>	224
<i>Enarbola tu corazón</i>	226
19. El Otro Lado del Poder	229
<i>Equilibrio</i>	229
<i>Pasión</i>	230
<i>Control</i>	231
<i>Amor</i>	231
<i>Comunicación</i>	233
<i>Información</i>	234
<i>Trascendencia</i>	238
<i>Renunciar al control da vida</i>	239
 Coda	 243
<i>María</i>	243
<i>Juan</i>	250
Bibliografía	261

www.jederlibros.com

Visite nuestra web para más información sobre nuestra labor editorial, novedades y títulos en preparación, información de interés sobre el análisis transaccional y un amplio catálogo en nuestra sección de librería especializada en títulos de AT. También podrá descargar en PDF extractos de todos nuestros títulos.

Regístrese en la sección «Librería» de nuestra web.
Tiene muchas ventajas.

JEDER ya está en *Facebook*. Busque «Editorial Jeder»

Relación de Títulos Publicados:

- *El otro lado del poder.*
Análisis transaccional del poder personal.
Claude Steiner
- *El corazón del asunto.*
Amor, información y análisis transaccional.
Claude Steiner
- *La intuición y el análisis transaccional.*
Eric Berne
- *A Montreal Childhood.*
Eric Berne

Editorial Jeder
[jeder: uno cualquiera]
Sevilla – España