

## CINCO AXIOMAS DE LA EMOCIÓN HUMANA: UNA CLAVE EMOCIONAL PARA LA TERAPIA FAMILIAR

### FIVE AXIOMS OF HUMAN EMOTION: AN EMOTIONAL KEY FOR FAMILY THERAPY

**Esteban Laso Ortiz**

Universidad de Guadalajara / Instituto Tzapopan, México.

Cómo referenciar este artículo/How to reference this article:

Laso Ortiz, E. (2015). Cinco Axiomas de la Emoción Humana: una Clave Emocional para la Terapia Familiar. *Revista de Psicoterapia*, 26(100), 143-158.

#### Resumen:

*Los cinco axiomas de la comunicación humana son uno de los textos más citados en la terapia familiar. Sin embargo, desde su publicación original ha habido varios descubrimientos en el ámbito de las emociones y la psicoterapia. Por tanto, presento una versión actualizada de los axiomas incorporando dichos descubrimientos en un marco sistémico-relacional.*

*Palabras clave: emoción, comunicación, terapia familiar, terapia sistémica*

#### Abstract:

*The five axioms of human communication are one of the most widely cited texts in family therapy. However, much has been discovered in the field of emotion and psychotherapy since their original publication. Therefore, I present here an updated version of the five axioms by incorporating those discoveries within the framework of relational-systemic therapy.*

*Keywords: emotion, communication, family therapy, systemic therapy*



### **Introducción: la emoción, convidado de piedra de la terapia familiar**

En su libro más reciente, Bertrando (2011, p. 229) afirma que “El trabajo con emociones es el menos teorizado en la literatura sistémica”. Efectivamente, y pese a los descubrimientos que sobre el tema se han dado en las últimas décadas, es posible que tanto el terapeuta familiar que quiera aprender a trabajar con emociones en sesión como el investigador que busque introducirlas en su reflexión terminen su revisión de la literatura con muy poca información *acerca de la emoción en sí misma*.

Como muestra, dos ejemplos: primero, el texto introductorio de Dallos y Draper (2010), cuyo capítulo dedicado a las emociones, tras hacer una breve panorámica de los postulados de los pioneros de la terapia familiar, pasa a discutir el *apego*. (Dicho sea de paso, es posible que los autores sean conscientes de la insuficiencia de su abordaje, habida cuenta del título del capítulo: “Ideas que siguen tocando a la puerta [de la terapia familiar]”). Segundo, y en una vertiente más posmoderna, Ramos (2008), que luego de un título que promete elucidar qué pasa “si añadimos los afectos”, aborda y clasifica los temas de una conversación terapéutica en función de si suscitan emociones negativas o positivas en los interlocutores (abriendo preguntas que quedan pendientes como “¿por qué el ser mal visto por quienes participan en una red conversacional puede generar en una persona emociones negativas?”, etc).

En los últimos años, la investigación sobre emociones ha sentado las bases de una comprensión integradora de los procesos que subyacen a las pautas relacionales sin que eso haya tenido mucha influencia en la discusión teórica o la práctica sistémicas. La terapia familiar ha empezado a revertir su histórico desdén por la emoción pero aún no ha podido encararla tejiendo un discurso no reduccionista que integre lo corpóreo, experiencial e individual *en las concepciones sistémicas* fundadas en la circularidad y la retroalimentación.

### **¿Por qué “cinco axiomas de la emoción humana”?**

Quizá la más pura expresión de dichas concepciones sistémicas sean los cinco axiomas de la comunicación humana (Watzlawick, Beavin y Jackson, 1985 [1967]), que no tienen parangón en cuanto a elegancia, generalidad y utilidad práctica. Aún hoy, casi cinco décadas después de publicados, siguen siendo con frecuencia el primer contacto de los estudiantes con la epistemología sistémica, los cimientos sobre los que se erige la forma de pensar y actuar del terapeuta relacional<sup>1</sup>.

Este texto se propone poner al alcance de los terapeutas y teóricos de la familia una comprensión de las emociones integrándola en los clásicos axiomas de la comunicación humana para orientar la investigación de la permanencia y modificación de las pautas destructivas de interacción en las familias y los sistemas sociales. Así, además de aprovechar la generalidad, abstracción y potencia explicativa de los axiomas, se busca evidenciar que éstos a su vez se derivan de la estructura emocional humana y que, atendiendo a este proceso afectivo subyacente,

los terapeutas pueden intervenir de la manera más eficaz y directa.

Para esto, describo a continuación las versiones clásicas de cada axioma y propongo una versión actualizada que explico brevemente.

**Primer axioma: “no es posible no comunicar”. = “no es posible no resonar”.**

El más conocido, simple y general de los axiomas afirma que, *para las personas que comparten un mismo espacio y tiempo, no es posible no comunicar* (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 49); en otras palabras, que todos estamos siempre comunicando sin importar nuestra intención. Nótese que no se limita a las personas que participan voluntariamente: el pasajero que hace gala de concentrarse en su libro o el marido que se abstrae en un partido televisado están comunicando, a través de su actitud, que no están interesados en participar de la interacción. Más aún, la comunicación es independiente de la misma intención de comunicar: la azafata que sonríe tensamente al pedir al pasajero que enderece su asiento demuestra que no se requiere que el gesto se derive de un deseo de transmitir un mensaje para que sea capaz de hacerlo. Lo fundamental es el hecho de que los seres humanos transmitimos continuamente, queramos o no, mensajes a nuestros congéneres.

Ahora bien: la explicación que aportan los autores es que es imposible no comportarse, es decir, que “no hay nada que sea lo contrario de conducta” (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 50). Sea o no esto verdad (no hay unanimidad al respecto; cf. Seligman, 1991), *no explica por qué, además de comportarnos, los seres humanos estamos siempre respondiendo al comportamiento de los otros*, siempre orientando nuestras acciones hacia los otros. Sin este orientarse a los demás el comportamiento no llega a convertirse en comunicación. Un fragmento de conducta no es, en y por sí mismo, un mensaje; éste consiste en *conducta más significado*, en el comportamiento del emisor más la interpretación del receptor (que puede o no coincidir con la intención de aquel).

Por tanto, la imposibilidad de no comunicar se deriva de un fenómeno más fundamental: *la orientación automática, tácita y continua de los seres humanos hacia los demás*. Detrás de la imposibilidad de no comunicar se encuentra la imposibilidad de no conectarse, de permanecer impasibles ante la mera presencia de otro. Como lo indican, entre otros, Goffman (1983/1997) y Searle (2014), sólo podemos entender lo que alguien nos dice *en la medida en que ya lo entendemos de antemano en un nivel básico*: aprender a hablar supone una capacidad previa de interpretar los gestos y fonemas *como acciones orientadas a un objetivo*.

En términos más contemporáneos, la capacidad de comunicarse se deriva de la capacidad humana de crear una “teoría de la mente” del otro (Gärdenfors, 2006), a su vez dependiente, según parece, de las “neuronas espejo”, estructura del sistema nervioso de los primates y humanos descubierta hace algo más de una década (Fishbane, 2007). Las “neuronas espejo” se activan tanto al realizar una acción como al observar a un congénere realizarla, lo que, según varios teóricos (Iacoboni, 2009), permite interpretarla merced a un “modelo interno” del otro, en constante

actualización, que codifica su movimiento *como una acción orientada a un objetivo*. Asimismo, y más importante, el ser humano dispone también de neuronas espejo inervadas con los músculos que controlan la expresión facial de las emociones; es decir, *neuronas que se activan cuando uno adopta la expresión facial de alguna de las “emociones básicas”* (que discutiré más adelante) *y también cuando ve a alguien adoptarla*, lo que parece subyacer a nuestra notable capacidad empática: comprender al otro implica en cierto modo recrear en nuestro interior su estado emocional, lo que no puede por menos de cambiar el nuestro (ya que adoptar una expresión facial induce la emoción correspondiente; Ekman, 2003; Laso, 2009a).

Esta permanente conexión emocional de trasfondo entre los interlocutores se evidencia en el fenómeno del “contagio emocional” (Barsade, 2002), “la tendencia a imitar y sincronizarse automáticamente con las expresiones faciales, vocalizaciones, posturas y movimientos de otra persona, lo que conduce a converger emocionalmente con ésta” (Hatfield, Cacioppo y Rapson, 1994, p. 5; la traducción es mía). La evidencia sugiere que el contagio emocional es no sólo frecuente sino ubicuo y que nace de *la sincronización mutua de los patrones de movimiento, expresiones emocionales y conducta paraverbal de los participantes en una interacción*.

Esta capacidad de resonar otorga ventajas evolutivas cruciales a la especie humana. Todo organismo procura orientarse continuamente en relación con su entorno y sus necesidades vitales. Sin embargo, los seres de la misma especie son un aspecto del entorno al cual la mayoría de organismos prestan particular importancia y atención como lo demuestra la facilitación social, fenómeno que se da incluso en insectos (Zajonc, 1965). Orientarse a la conducta de los coespecíficos otorga una definitiva ventaja: al compartir un nicho ecológico son los principales competidores directos por la comida y los recursos pero también los potenciales *partners* en la generación de crías. Esta ventaja se potencia cuando además de atender a la conducta presente el organismo se vuelve capaz de *anticipar la conducta futura de sus coespecíficos*, lo cual va más allá de predecir su trayectoria ya que implica elaborar una conjetura tácita de su *objetivo o propósito*. Esta capacidad permite al organismo no sólo coordinarse con los copresentes en el aquí y ahora sino a mediano plazo: evitar un posible ataque, aprovechar una futura oferta de apareamiento, etc. Es precisamente esto lo que hacen las neuronas espejo: emular la emoción del otro y a través de ella, su intención.

La contraparte de este mecanismo, también evolutivamente seleccionada, es que *los seres humanos transmitimos constantemente información relacional* (que no “mensajes”, término que se debería reservar para los actos comunicativos *intencionales y conscientes*) codificada en nuestra postura, conducta paraverbal y sobre todo gestos, en mucha mayor cantidad que cualquier otro mamífero. Dicha información armoniza tácitamente a los miembros de un grupo de cara a la acción cooperativa (aunque puede ser también aprovechada para tomar ventaja adelantán-

dose a ella). Así, el que la expresión facial de alguien transparente habitualmente su estado emotivo obedece a nuestra naturaleza esencialmente social y mamífera; de aquí el problema del doble vínculo, la *incongruencia* entre lo digital y lo analógico *junto con la falta de consciencia del emisor acerca de su estado emocional de fondo y de lo que por ende transmite analógicamente*.

En definitiva, el ser humano es exquisitamente social, evolutivamente diseñado para armonizarse de manera tácita, automática y constante con sus congéneres a través del movimiento rítmico (McNeill, 1997) y el contagio emocional, construyendo la “intencionalidad colectiva” que sostiene a las instituciones y sociedades (Searle, 2014). *Ceteris paribus*, dada una situación de co-presencia, *al ser humano le es imposible no telegrafiar sus estados anímicos y no resonar con los de los demás*.

**Segundo axioma: “Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto relacional tales que el segundo clasifica al primero y es, por ende, una metacomunicación”. = “Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto emocional que enmarca al primero clasificándolo dentro de un conjunto de emociones y sus concomitantes estrategias”.**

Según el segundo axioma, todo mensaje conlleva dos elementos: primero, un “contenido” que corresponde a la parte explícita; segundo, un “metamensaje” que sirve de “marco” al primero dotándolo de significado. Aquel, fácil de identificar y definir, es hasta cierto punto trivial; éste, de mayor interés de cara a la intervención terapéutica o la investigación, deviene por desgracia ambiguo<sup>2</sup>, como lo demuestran las sucesivas definiciones y ejemplos que los autores ensayan sin capturar del todo su esencia.

Así, empiezan por señalar que “una comunicación no sólo transmite información sino que... impone conductas” (Watzlawick *et al*, p. 52), con lo que asimilan tácitamente el contenido con un “informe” y el metamensaje con un “mandato” (a la manera de una neurona cuyo disparo informa a la siguiente de que la anterior ha disparado y a la vez la hace activarse). Sin embargo, apuntan más adelante que el metamensaje es un “aspecto conativo” que “se refiere a qué tipo de mensaje debe entenderse que es” el contenido, y “por ende, en última instancia, a la relación entre los comunicantes”, lo que ejemplifican imaginando que una mujer señala el collar de otra preguntándole “¿Son auténticas esas perlas?”: si el contenido es inequívoco y se refiere a un objeto (las perlas), el tono de voz, el contexto y la expresión facial pueden sugerir “una relación amistosa, una actitud competitiva, relaciones comerciales formales, etc.” (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 53). Más adelante, ponen como ejemplos de metamensaje “Esto es una orden” y “sólo estoy bromeando” para cerrar apuntando que “la relación también puede expresarse en forma no verbal gritando o sonriendo...” y que “puede entenderse claramente a partir del contexto en que la comunicación tiene lugar; por ejemplo, entre soldados uniformados o en la arena de un circo” (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 55).

Ahora bien: este análisis (por lo demás pionero) deja sin resolver la incógnita tácitamente planteada por el axioma –y que ha pasado curiosamente desapercibida desde su publicación original: si la metacomunicación “clasifica” al contenido, ¿con qué sistema de categorías lo hace?

La meta-información *stricto sensu* relacional está codificada en los componentes no verbales (postura, gesto, proximidad) y paraverbales (entonación, volumen, timbre) del mensaje ya que atañen *al modo en que el hablante experimenta la interacción y a sí mismo en el instante en que lo emite*; en otras palabras, a su estado emocional, que determina la disposición dinámica con que aborda la situación y a los otros. Pues la emoción puede verse como una atribución automática y tácita de significado, maximizadora de la supervivencia y éxito del organismo, que opera clasificando las situaciones dentro de un conjunto limitado de alternativas caracterizadas por un escenario prototípico y una estrategia concomitante (Laso, 2014). Estas alternativas fueron destiladas a lo largo de millares de años de evolución biológica, en las emociones básicas, y de siglos de evolución sociocultural, en las complejas; son el producto de millares de encuentros de los antecesores pre- y homínidos con los escenarios más recurrentes y cruciales para su supervivencia y su reproducción, que quedaron así “grabados” como los repertorios de respuesta coherentes, instantáneos y paradigmáticos que llamamos “emoción”. De que varias especies desplieguen agresión innata (ira) se deduce que sus antecesores toparon repetidas veces con escenarios en los que tuvieron que repeler una invasión a sus intereses vitales; de que sientan miedo y huyan o se paralicen, que dieron también con escenarios que desbordaban su capacidad de afrontamiento, etc.

Esta teoría de la emoción unifica la visión socioconstruccionista con la evolutiva: en ambos casos se trata de repertorios de conducta y experiencia que emergen más o menos automáticamente ante situaciones determinadas de forma biológica o cultural (en el caso de las emociones complejas que se sustentan en el lenguaje, como indica el construccionismo). La introducción de las emociones resuelve la pregunta sobre el sistema de categorías en que la metacomunicación clasifica a un mensaje: lo hace o bien dentro de las cuatro emociones básicas universales (que describo brevemente a continuación) o bien dentro de las emociones complejas de una cultura (por ejemplo, la “vergüenza ajena” hispana o el *fago ifaluk*; Parkinson, Fischer y Manstead, 2005), que pueden entenderse como diferenciaciones ulteriores de aquellas.

No hay acuerdo acerca del número de emociones básicas humanas (Ekman y Davidson, 1994); sin embargo, una de las implicaciones de esta teoría es que deben ser relativamente pocas ya que no puede haber una plétora de escenarios abstractos sustancialmente diferentes (pero recurrentes en la cadena evolutiva) que comprometan los intereses vitales de un ser humano. Por tanto, sostengo, en línea con investigación reciente (Jack, Garrod y Schyns, 2014), que existen solamente *cuatro*, con sus escenarios y estrategias concomitantes:

- Alegría: el individuo ha ganado o está aprovechando un recurso que

- potencia sus intereses vitales; se expande y flexibiliza, literal y metafóricamente, para integrarlo y asegurar su permanencia;
- Tristeza: ha perdido un recurso crucial (en particular, un vínculo afectivo); se repliega para minimizar nuevas pérdidas, pasar revista a sus recursos y cobrar fuerzas;
  - Miedo/sorpresa: ha sucedido algo inesperado y no trivial; se detiene para reorientarse, enfocarse en la novedad hasta discernir si es o no amenazante y, si fuera el caso, huir;
  - Asco/ira: algo dañino amenaza con invadir al individuo o con apropiarse de recursos clave u obstaculizar su acción; aleja y protege sus puntos de entrada (boca y nariz) mientras se compacta y tensa para cerrarle el paso y expulsarlo de su camino.

Los escenarios de las dos primeras carecen de ambigüedad y son emociones primarias “puras”; los de las dos últimas involucran cambios repentinos en el ambiente que pueden definirse en distintas direcciones. Concomitantemente, su expresión facial (indicadora de las variaciones experienciales y disposicionales) parte de un estado inicial de alerta o tensión y se va diferenciando en fracciones de segundo hacia el miedo o la sorpresa, el asco o la ira a medida que la persona procesa la información del entorno hasta encajarlo en alguna categoría.

Esta clasificación es sólo el principio. La extraordinaria complejidad emocional humana se deriva de dos factores: la agilidad del procesamiento tácito y que las emociones se combinan formando “haces” experienciales con distintas “capas” (como mínimo, primaria y secundaria; Laso, 2014)<sup>3</sup>. La metáfora más usada para entender esta combinación es cromática, las emociones básicas como colores primarios y las complejas como secundarios, de lo que se deduce un “mapa de la emoción” (el modelo circunplejo, Plutchnik, 2000); pero es insuficiente porque no contempla el factor temporal: *las capas que integran todo episodio emotivo siempre están cambiando*. Más razonable resulta una metáfora musical: emociones que, al igual que las notas en un acorde, se superponen con mayor o menor armonía y se suceden dando paso a una melodía que puede, a su vez, analizarse en dos direcciones; diacrónica, atendiendo a un plano (o instrumento) específico para contemplar su transformación a lo largo del episodio, o sincrónica, “pelando” una a una las capas de la experiencia de la más llamativa, intensa e inmediata a la más sutil, profunda y abstracta (Laso, 2014). Emociones complejas como la melancolía o la vergüenza ajena equivalen a estas “armonías” que se erigen sobre una nota-base o “clave” (la tristeza en la melancolía, el desprecio en la vergüenza, etc), que las “aterrija” otorgándoles sentido global (el interés vital de la persona que está en juego en la situación y lo que anticipa que le ha de ocurrir).

En definitiva, la metacomunicación implícita en todo mensaje consiste en *la clasificación tácita de la situación por parte del hablante dentro de alguna de las emociones básicas y sus respectivos acordes*.

**Tercer axioma: “La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de comunicación entre los comunicantes”. = “La naturaleza de una relación depende de las emociones mutuas que la configuran y sostienen, las cuales influyen en la puntuación de las secuencias de comunicación”.**

Según la explicación que dan los autores del tercer axioma, cada participante en una interacción tiende a interpretarla de manera idiosincrática y coherente con sus actos, fijándose únicamente en los eventos que apoyan dicha interpretación e ignorando o menospreciando los que la contradicen. Puesto que lo mismo se aplica a los demás, los actos de todos son interpretados por todos de manera que genera un patrón cuya permanencia se debe a la ceguera selectiva: cada uno se vive como reaccionando o defendiéndose de lo que “le hacen” sin percatarse de su contribución al círculo vicioso. El ejemplo clásico es la pareja en que “el marido dice que su retraimiento no es más que su defensa contra los constantes regaños de su mujer, mientras que ésta dirá que esa explicación constituye una distorsión burda de lo que realmente sucede en su matrimonio, esto es, que ella lo critica debido a su pasividad” (Watzlawick *et al*, p. 58).

Este axioma es la semilla de la “realidad construida” del Watzlawick tardío (1992 [1988]) y la justificación de la técnica característica del MRI, la reformulación (*reframing*; Watzlawick, Weakland y Fisch, 1974, p. 117 y ss). La manera más clara de retratar este encaje entre acciones e interpretaciones mutuas, llamado por Bateson “ecología de las ideas”, es el diagrama de “nudo de corbata” (*bow tie*; Procter, 1996), con tantas columnas como participantes y dos filas por columna, una con la interpretación de la conducta del otro y otra con la acción concomitante. La Figura 1 es el *bow tie* de la pareja paradigmática del MRI, George y Martha, protagonistas de “*Who’s Afraid of Virginia Woolf?*” de Edward Albee.



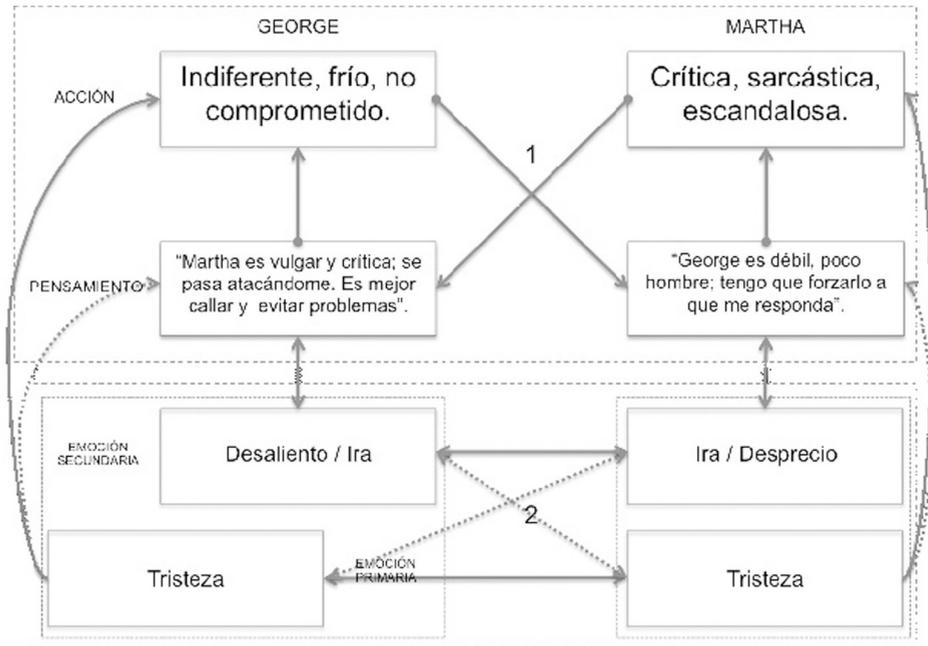
**Figura 1: Bow tie de George y Martha («*Who’s Afraid of Virginia Woolf?*»)**

Nótese que Martha sólo “ve” los actos de George y su interpretación de los mismos, a la inversa de éste; asimismo, que ambos están conectados únicamente a través de sus respectivas interpretaciones de los actos del otro, siguiendo el *dictum* constructivista de que “no existe interacción instructiva” (Leyland, 1988).

Sin embargo, y en línea con la observación que abre este artículo, *en esta*

*ecología de las ideas las emociones brillan por su ausencia*, lo cual no hace justicia a su papel de “raíz de la acción, tanto motivacional como temporalmente” (Laso, 2014, p. 100). La clasificación emocional, tácita, de la situación sobrepaja la cognitiva consciente y la determina, así como establece el tipo de acciones por las que la persona se decanta; si Martha se siente subrepticamente triste por lo que vivencia como desprecio o indiferencia de George tenderá a reaccionar con ira y suspicacia *por más que éste, o el terapeuta, se esfuercen en convencerla* de que “no lo está entendiendo” o de que “no está viendo la totalidad del problema”. A esto cabe añadir que *la conexión emocional es directa*, no mediada por la “construcción” o la “puntuación de la secuencia de eventos”, las cuales emergen cuando ésta ya se ha activado enmarcándolas (por el contagio emocional antes reseñado). Como sabe cualquier terapeuta, es extremadamente difícil distanciarse de una situación para contemplarla cuando se está bajo el efecto de una emoción; de ahí que la terapia de pareja exitosa no implique únicamente desactivar los circuitos mutuos de ataque y crítica sino favorecer la reconexión emocional a un nivel más profundo y saludable (el flujo del “amor complejo”; Linares, 2012).

En suma, el cambio sostenible requiere modificar las emociones que definen la relación pues de ellas dependen tanto las acciones como la “puntuación de la secuencia de eventos”; y los enfoques de terapia familiar han de trascender la ecología de las *ideas* para adoptar una ecología de las emociones como la que muestra la Figura 2.



**Figura 2:**  
**Ecología de las emociones de George y Martha ("Who's Afraid of Virginia Woolf?")**

Cuarto axioma: “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 analógico posee la semántica pero no una sintaxis adecuada para la definición inequívoca de la naturaleza de las relaciones”. = “Los seres humanos se comunican en un continuo que va de lo digital a lo analógico; el lenguaje digital tiene una base analógica (es decir, corpórea), gracias a lo que puede dar sentido a la experiencia. El aspecto analógico codifica la intensidad y valencia de las emociones que subyacen a la relación y dan cuerpo a la interacción”.

Los autores empiezan contrastando dos formas de “lenguaje” (o bien, dos aspectos del lenguaje): el digital, discreto (compuesto de unidades indivisibles como 0 y 1) y arbitrario, y el analógico, continuo y similar a lo que intenta representar, y comparando el funcionamiento de las neuronas al primero y el del sistema “humoral” (endocrino) al segundo. Acto seguido, apuntan que “en la comunicación humana es posible referirse a los objetos... de dos maneras... por un símil, tal como un dibujo, o bien mediante un nombre” (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 62); e indican que comunicación analógica es “todo lo que sea comunicación no verbal”, lo que incluye “la postura, los gestos, la expresión facial, la inflexión de la voz, la secuencia, el ritmo y la cadencia de las palabras mismas...” (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 63). Todo mensaje tiene una faceta digital, que equivale al contenido del segundo axioma, y una analógica, correspondiente a la relación; aquella es precisa y goza de operadores lógicos, esta es ambigua y carece de indicadores para la negación o la orientación temporal; a cambio, es idónea para “expresar” (que no referirse a) la forma de la relación, virtud ausente en aquella. Finalmente, “en su necesidad de combinar estos dos lenguajes, el hombre... debe traducir constantemente del uno al otro” (Watzlawick *et al*, 1985 [1967], p. 67), lo cual es fuente de incontables malentendidos y patologías.

Quizá sea este el axioma que más acotaciones requiere: puesto que los organismos presentan aspectos *tanto analógicos como digitales* la oposición entre ambos es artificial. Lo que en un nivel parece digital se revela como analógico en otro (Gärdenfors, 2005)<sup>4</sup>. Así, la neurona *no* responde a una “lógica de 0 o 1”; si bien es cierto que, en un instante aislado, puede estar o no disparando, también lo es que, considerada a lo largo de un período, presenta una tasa de disparo, un “ritmo” modificado por las neuronas aferentes: la información, por ende, no está codificada en términos binarios sino *en la variabilidad de la tasa de disparo neuronal*. Asimismo, la actividad eléctrica, “digital” (de “todo o nada”), es *intracelular* (la señal se propaga del cuerpo al axón); la comunicación entre células depende de la liberación de neurotransmisores que son capturados *en cantidades variables* (“analógicas”) por los receptores dendríticos de neuronas circundantes (Freeman, 2000).

Tampoco en el significado se puede establecer una distinción nítida entre lo análogo y lo arbitrario. Un signo puede referirse a un objeto en virtud de un parecido

(en cuyo caso se le llama “ícono”; p. Ej., un retrato a su modelo), de una conexión física o causal (los llamados “índices”; p. Ej, el humo al fuego) o de una pura convención (“símbolos”; p. Ej., la letra  $\delta$  al número  $\pi$ ; Chandler, 2007, p. 36 y ss); pero *ninguno opera sin una base consensual establecida por la cultura* (“incluso las fotografías y las películas se erigen sobre convenciones que debemos aprender a interpretar”; Chandler, 2007, p. 38; la traducción es mía).

Finalmente, incluso el arquetipo de lo digital, la cognición humana, parece descansar en lo analógico. Tras un largo período de racionalismo cartesiano (cuyas insuficiencias detalla Descombes, 2001), la ciencia cognitiva y la filosofía de la mente están empezando a inclinarse por el *enactment* (la primacía de la acción como origen y modelo de la cognición; Hawkins y Blakeslee, 2005), el *embodiment* (la experiencia encarnada de moverse en un cuerpo en el espacio como base de la sintaxis y el significado; Varela, Thompson y Rosch, 1991) y la metáfora como mecanismo cognitivo por excelencia (Lakoff, 1987). Pues la “máquina digital” que la revolución cognitiva quiso ver en el sistema nervioso humano está por fuerza imbricada en otra máquina, esta “analógica”: un cuerpo cuya constante labor metabólica sigue las leyes de la termodinámica y cuyas vicisitudes determinan, a la postre, la supervivencia de aquella (Pozo, 2001).

Sin embargo, la hipótesis de que el ser humano procesa (o representa) información de maneras diferentes y a niveles no siempre transparentes entre sí parece acertada y persiste en varios modelos terapéuticos constructivistas; por ejemplo, lo tácito y lo explícito (Guidano y Liotti, 2006), lo verbal y preverbal (Kelly, 1955), la experiencia y la narrativa (Gonçalves, 2002), etc. Más completo y preciso resulta el modelo psicoanalítico-cognitivo de Bucci (1997) que distingue tres niveles, el subsimbólico (análogo), el simbólico no verbal (imagería) y el simbólico verbal; o el de Gärdenfors (2000) que postula un nivel conexionista (análogo y fragmentario), uno intermedio, sustrato de la metáfora, que sigue reglas espaciales (el “espacio conceptual”) y uno lógico y simbólico.

Ninguno de estos enfoques comprende el paso de un nivel a otro como automático o inequívoco; las distorsiones surgidas en esta “traducción” (o mejor, en esta conjetura, Laso, 2011, 2012) devienen parte de los mecanismos que crean y mantienen los síntomas psicopatológicos; la mejoría pasa, al menos en parte, por aumentar la coherencia entre niveles (Ecker y Hulley, 1996) favoreciendo su ajuste mutuo (lo que Bucci, 1997, llama “proceso referencial”), lo que no consiste tanto en “digitalizar” lo analógico como en “analogizar” lo digital, en dar cuerpo (contenido metafórico, sensorial, kinestésico, encarnado...) a la explicación que sobre su experiencia elabora la persona momento a momento.

De todo esto se desprende que la relación analógico-digital no es una dicotomía sino un continuo sobre el cual se distribuyen los procesos humanos de significado<sup>5</sup>. Sin embargo, subsiste una pregunta que ha pasado desapercibida tanto a los autores de los axiomas como a sus comentaristas: ¿de qué es análogo el lenguaje analógico? ¿Cuál es la semejanza que le brinda sentido? Esta pregunta es

fácil de responder ante los gestos, que suelen imitar la acción que representan (extender el brazo con la palma hacia delante transmite “¡alto!” porque remeda el impedir el paso por la fuerza); pero el tono y el volumen de la voz, la expresión facial, etc., no dependen de este tipo de semejanza. Debe haber, pues, alguna propiedad *abstracta* de la conducta que pueda variar a lo largo de un continuo, caracterizar tanto a la acción como al lenguaje analógico y convertirse en mensaje merced a dicha semblanza.

El sustrato emocional del lenguaje analógico permite responder a esta incógnita e incluso especificar sus referentes. Según el modelo PAD (Russell y Mehrabian, 1977), las emociones varían en torno a tres dimensiones: valencia (positiva-negativa), intensidad (*arousal*) y dominancia (tema del siguiente y último axioma). La valencia se refiere al modo en que la situación afecta los intereses o necesidades vitales del individuo: si los satisface o potencia es positiva y se experimenta placenteramente, si los menoscaba o exacerba es negativa y genera *displacer* o perturbación. La intensidad da cuenta de la urgencia que la persona atribuye a la situación y, concomitantemente, de la importancia de los valores o necesidades básicas que ésta compromete.

Estas dimensiones influyen sobre la postura y la conducta “encarnándose” en indicadores no verbales que, a riesgo de simplificar, podemos reducir a cinco (Mauss y Robinson, 2009): cuatro estáticos, expansión-retracción, relajación-tensión, cercanía-distancia y voz aguda-grave, y uno dinámico, movimiento fluido-movimiento espasmódico (Leffler, Gillespie y Conaty, 1982; Mehrabian, 1969; Thayer, 1989). Para interpretarlos se pueden sugerir algunas pautas (ignorando en aras de la brevedad las interacciones). La proximidad es proporcional a la valencia: *ceteris paribus*, tendemos a acercarnos a lo que nos produce placer. La intensidad es proporcional al tono de la voz: emociones más fuertes conducen a un tono más agudo. La expansión es proporcional a la dominancia: cuando nos sentimos más poderosos ocupamos más espacio personal con movimientos, gestos y posturas; por el contrario, cuando nos sentimos amenazados nos contraemos minimizando la superficie expuesta. La relajación del tono muscular responde a las tres dimensiones (las emociones negativas inducen tensión, la dominancia conduce a la relajación) pero parece más dependiente de la intensidad (a mayor activación, menor relajación). Finalmente, el movimiento fluido caracteriza los estados de activación mediana o alta y valencia positiva (*energetic arousal*; Thayer, 1989); el espasmódico, derivado de la rigidez en los músculos esqueléticos del cuello, los hombros y la espalda, a los de activación alta y valencia negativa (*tense arousal*; Thayer, 1989).

**Quinto axioma: “Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios, según que estén basados en la igualdad o en la diferencia”. = “Todos los intercambios comunicacionales se definen en función del acoplamiento emocional de los participantes en torno a dos ejes: agencia, cuyos extremos son sumisión y dominancia, y comunión, cuyos extremos son afecto**

**e indiferencia. Un acoplamiento armónico puede conducir a la complementariedad; uno discordante, a la simetría”.**

El último axioma atañe al estatus recíproco de los participantes en la interacción e introduce el controvertido tema del *poder*. Sin entrar en una discusión tan prolongada como compleja, señalo que esta acepción de “poder” *no* es la corriente en ciencias sociales, “la habilidad de un agente para... que los sujetos hagan lo que él quiere que hagan, con independencia de que quieran hacerlo o no” (Searle, 2014, p. 201), sino una más acotada, la capacidad de “definir la relación” como simétrica, o sea basada en la semejanza, o complementaria, en la diferencia. En las relaciones simétricas una conducta de uno incita en el otro una conducta parecida, por lo que tienden a la competición; en las complementarias, las conductas “encajan” sin necesariamente exacerbarse porque son de signo contrario. En la simetría los interlocutores tienen el mismo estatus y por ende comparten el poder; en la complementariedad hay alguien “arriba” (*one-up*) y otro “abajo” (*one-down*) y por ende el poder es desigual (aunque esta interpretación es más coherente con Haley y Richeport, 2003). Desde este punto de vista, dos personas cediéndose mutua e insistentemente el paso están compitiendo simétricamente *por la posición inferior* definiendo *a fortiori* al otro como “superior”.

El quinto axioma es hasta cierto punto deducible de la combinación entre el primero y el tercero: si estamos todo el tiempo resonando emocionalmente ante los demás y si la emoción es una clasificación tácita de las situaciones, se sigue que estamos continuamente clasificando los escenarios y a los otros a medida que interactuamos; es decir, respondiendo todo el tiempo a la pregunta “¿quién soy yo para él/ella y quién es él/ella para mí?” *vis à vis* nuestros intereses vitales y necesidades básicas.

Sin embargo, según el modelo circumplejo interpersonal, hay necesidades de dos clases: agencia (control, dominancia, capacidad) y comunión (afecto, unión, cercanía; Gurtman, 2009). Es decir, la pregunta de “¿quién soy yo para ti?” puede responderse en dos sentidos: qué tan cerca o lejos estoy afectivamente de ti o qué tanto te obedezco o te ordeno. Constantemente estamos negociando no sólo nuestra autoridad sino nuestra distancia (Plutchick y Conte, 1997)<sup>6</sup>, cediendo o compitiendo, haciendo o rechazando demandas de afecto, en un equilibrio dinámico que se rompe en las relaciones patológicas.

El quinto axioma recoge únicamente el primer eje dejando de lado el segundo, más conocido entre los terapeutas familiares como “amor complejo” (Linares, 2012). Se trata de una carencia importante porque *la patología se relaciona con el interjuego entre comunión y agencia*: “somos primariamente amorosos y secundariamente maltratantes” (Linares, 2012). Así, al centrarse en el poder, la terapia familiar ha descuidado el amor –que, como demuestra la teoría del apego, juega un papel crucial en los problemas psicológicos (Dallos, 2006).

En las relaciones familiares el poder tiende a aparecer para compensar el déficit de afecto porque *comunión y agencia son las dos formas posibles de*

*alcanzar seguridad*. Todo conflicto puede enfrentarse mediante dos estrategias: la competición (acabando con o atemorizando a los oponentes) y la colaboración (agrupándose con ellos para trabajar juntos compartiendo riesgos y beneficios; Deutsch, Coleman y Marcus, 2006). Concomitantemente, alguien que se siente desamparado o menospreciado sin asumirlo (porque no es consciente de ello o porque teme verse “débil”) puede apelar a la agresión para forzar a los demás a “respetarlo”; es decir, infundirles miedo con el fin de controlarlos y *asegurar que no lo abandonarán o traicionarán* (Laso, 2009a). Con frecuencia, el desprecio, la crítica y la indiferencia son formas autodestructivas de demandar afecto (Rosenberg, 2005).

Resta por explicar la raíz emocional de la simetría y la complementariedad. Las necesidades e intereses básicos de los participantes pueden o bien satisfacerse o bien intensificarse en el curso de la interacción. En el primer caso, sus emociones se acoplan en una relación *complementaria*; en el segundo, sus emociones se exacerban porque cada uno compete con el otro, *simétricamente*, forzándolo a satisfacerlas.

Cabe acotar que el acoplamiento emocional no es necesariamente “bueno”: la ternura y el desamparo se acoplan tanto como la agresión y el miedo. Como detectaran Watzlawick, Beavin y Jackson (1985 [1967]), la patología de la simetría es la escalada, la de la complementariedad la rigidez; es decir, en aquella ninguno de los dos cede, en ésta, siempre es el mismo quien cede. Una relación es saludable cuando alcanza cierto equilibrio dinámico entre interacciones simétricas y complementarias, lo que depende a su vez de la manifestación y satisfacción mutua de necesidades *tanto de comunión como de agencia*.

En suma, regulamos la distancia y la dominancia en función de la satisfacción relativa de nuestras necesidades momento a momento, las cuales dictan la forma de las relaciones en que participamos según se acoplen o se opongan a las emociones de los otros.

## Conclusión

Casi cincuenta años tras su publicación, los cinco axiomas de la comunicación humana siguen sirviendo de inspiración y guía a los terapeutas e investigadores familiares. En la más pura tradición científica, sus autores los presentaron como avances provisionales y tentativos, sujetos a revisión. En ese mismo espíritu científico de conjeturas sujetas a exploración, confirmación y enmienda, se adelantan aquí estos cinco axiomas de la emoción humana con el fin de trascender la ecología de las ideas que ha caracterizado al pensamiento sistémico para abrazar, finalmente, una ecología de las emociones.

## Notas

- 1 “Since its publication, [Pragmatics of Human Communication] has been one of the most widely cited texts in the field of communication” (Rogers y Escudero, 2004, p. 16).

- 2 "...los aspectos "indicio" y "orden" de un mensaje se convierten en el "contenido" y la "relación" y, aunque a primera vista sean más expresivos, se hacen cada vez más vagos a medida que se intenta precisarlos" (Witzezeale y García, 1994, p. 251).
- 3 Esto supone que el sistema nervioso es capaz de encontrarse en varios estados a la vez; es decir, que es un sistema continuo (Spivey, 2007; Laso, 2009b).
- 4 Cosa de la que Bateson era consciente pero que fue descartada por los autores de la Teoría: "la codificación de la información queda reducida aquí a sólo dos tipos, analógica y digital" (Witzezeale y García, 1994, p. 251).
- 5 "Pero esta distinción [entre lo analógico y lo digital] debe verse como un continuo, no una dicotomía" (Sluzki y Bavelas, 1995; la traducción es mía).
- 6 En el modelo circuplejo la dimensión afectiva va de la cercanía a la hostilidad; sin embargo, en el contexto de la terapia conviene sustituir esta última por la indiferencia debido a que la hostilidad surge a menudo por el afecto interrumpido o no correspondido ("cuando las personas no tienen contactos íntimos de una manera adecuada, lo hacen peleando", Satir, 2002 [1976], p. 43).

## Referencias bibliográficas

- Barsade, S. (2002). The Ripple Effect: Emotional Contagion and its Influence on Group Behavior. *Administrative Science Quarterly*, 47: 644-675.
- Bertrando, P. (2011). *El diálogo que conmueve y transforma: el terapeuta dialógico*. México, DF: Editorial Pax.
- Bucci, W. (1997). *Psychoanalysis & Cognitive Science: a Multiple Code Theory*. New York: Guilford Press.
- Chandler, D. (2007). *Semiotics: The Basics*. New York: Routledge.
- Dallos, R. (2006). *Attachment Narrative Therapy: Integrating Systemic, Narrative and Attachment Approaches*. New York: Open University Press.
- Dallos, R., y Draper, R. (2010). *An Introduction to Family Therapy: systemic theory and practice*. New York: Open University Press.
- Descombes, V. (2001). *The Mind's Provisions: A Critique of Cognitivism*. Princeton: Princeton University Press.
- Deutsch, M., Coleman, P. y Marcus, E. (2006). *The Handbook of Conflict Resolution*. New York: Josey-Bass.
- Ecker, B. y Hulley, L. (1996). *Depth-Oriented Brief Therapy*. San Francisco: Josey-Bass.
- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. New York: Times Books.
- Ekman, P. y Davidson, R. (1994). *The Nature of Emotion: Fundamental Questions*. New York: Oxford University Press.
- Fishbane, M. (2007). Wired to Connect: Neuroscience, Relationships, and Therapy. *Family Process*, 46(3):395-412.
- Freman, W. (2000). *How Brains Make Up Their Minds*. New York: Columbia University Press.
- Gärdenfors, P. (2000). *Conceptual Spaces: The Geometry of Thought*. Cambridge: MIT Press.
- Gärdenfors, P. (2005). *The Dynamics of Thought*. New York: Springer.
- Gärdenfors, P. (2006). *How Homo Became Sapiens*. New York: Oxford University Press.
- Goffman, E. (1983/1997). "Felicity's Condition". En Lemert, C., y Branaman, A. (eds.) *The Goffman Reader*. Oxford: Blackwell.
- Gonçalves, Óscar (2002). *Psicoterapia cognitiva narrativa*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Guidano, V. y Liotti, G. (2006). *Procesos cognitivos y desórdenes emocionales*. Santiago de Chile: Cuatro Vientos.
- Gurtman, M. (2009). Exploring Personality with the Interpersonal Circumplex. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(4):601-619.
- Haley, J., y Richeport. Haley, M. (2003). *The Art of Strategic Therapy*. New York: Brunner-Routledge.
- Hatfield, E., Cacioppo, J. y Rapson, R. (1994). *Emotional Contagion*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hawkins, J., y Blakeslee, S. (2005). *On Intelligence*. New York: St. Martin's Press.
- Iacoboni, M. (2009). *Mirroring People: The science of empathy and how we connect with others*. New York: Picador.
- Jack, R., Garrod, O. Y Schyns, P. (2014). Dynamic Facial Expressions of Emotion Transmit an Evolving Hierarchy of Signals over Time. *Current Biology*, 24(2): 187-192.

- Kelly, G. (1955). *The Psychology of Personal Constructs*. New York: W. W. Norton & Co.
- Lakoff, G. (1987). *Women, Fire, and Dangerous Things*. Chicago: University of Chicago Press.
- Laso, E. (2009a). Estados mentales y ciencia cognitiva: un marco post-sistémico para el trabajo relacional en violencia. En Giraldo, R., y González Jaramillo, M. (eds.); *Violencia familiar*; Bogotá: Ed. Universidad del Rosario.
- Laso, E. (2009b). El hormiguero y el símbolo: la mente conjetural. *Quaderns de filosofia i ciència*, 39: 95-114.
- Laso, E. (2011). Dejar que la mente se piense a sí misma: un modelo atencional de la interacción terapéutica. *Redes*, 25: 69-92.
- Laso, E. (2012). Saber a dónde mirar: la atención en la enseñanza y práctica de la psicoterapia. *Revista de Psicoterapia*, 88: 35-53 (<http://revistadepsicoterapia.com/saber-a-donde-mirar-la-atencion-en-la-ense-anza-y-practica-de-la-psicoterapia.html>)
- Laso, E. (2014). El trabajo con emociones en terapia familiar: teoría y aplicaciones. En Medina, R., Laso, E., y Hernández, E. (eds.); *Pensamiento Sistémico: nuevas perspectivas y contextos de aplicación*. Guadalajara: Litteris.
- Leffler, A., Gillespie, D. y Conaty, J. (1982). The Effect of Status Differentiation on Nonverbal Behavior. *Social Psychology Quarterly*, 45(3):153-161.
- Leyland, M. (1988). An Introduction to some of the ideas of Humberto Maturana. *Journal of Family Therapy*, 10:357-374.
- Linares, J. L. (2012). *Terapia familiar ultramoderna: la inteligencia terapéutica*. Bilbao: Herder.
- Mauss, I. y Robinson, M. (2009). Measures of Emotion: a review. *Cognition & Emotion*, 23(2): 209-237.
- McNeill, W. (1997). *Keeping Together in Time*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mehrabian, A. (1969). Some referents and measures of nonverbal behavior. *Behavior Research Methods & Instrumentation*, 1(6):203-207.
- Parkinson, B., Fischer, A. Y Manstead, Antony (2005). *Emotion in Social Relations: Cultural, Group and Interpersonal Processes*. New York: Psychology Press.
- Plutchick, R. (2000). *Emotions in the practice of psychotherapy: Clinical Implications of Affect Theories*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Plutchick, R., y Conte, H. (1997). *Circumplex models of personality and emotions*. Washington: American Psychological Association.
- Pozo, J. I. (2001). *Humana-Mente: el mundo, la consciencia y la carne*. Madrid: Morata.
- Procter, H. (1996). "The Family Construct System". En Kalekin-Fishman, D. y Walker, B. (eds). *The Construction of Group Realities*. Malabar, FL: Krieger.
- Ramos, R. (2008). *Temas para conversar*. Barcelona: Gedisa.
- Rogers, L. E. y Escudero, V. (2004). *Relational Communication: an Interactional Perspective to the Study of Process and Form*. Taylor & Francis: New York.
- Rosenberg, M. (2005). *Nonviolent communication: A Language of Life*. Encinitas: PuddleDance Press.
- Russell, J. y Mehrabian, A. (1977). Evidence for a Three-Factor Theory of Emotions. *Journal of Research in Personality*, 11:273-294.
- Satir, V. (2002 [1976]). *Nuevas relaciones humanas en el núcleo familiar*. México DF: Editorial Pax.
- Searle, J. (2014). *Creando el mundo social: la estructura de la civilización humana*. Barcelona: Paidós.
- Seligman, M. (1991). *Indefensión*. Madrid: Debate.
- Sluzki, C. y Bavelas, J. (1995). A note on meta-communication. En Weakland, J. y Ray, W. A. (Eds.), *Propagations: Thirty years of influence from the Mental Research Institute*. New York: Haworth
- Spivey, M. (2007). *The Continuity of Mind*. New York: Oxford University Press.
- Thayer, R. (1989). *The Biopsychology of Mood and Arousal*. New York: Oxford University Press.
- Varela, F., Thompson, E. y Rosch, E. (1991). *The Embodied Mind*. Massachusetts: MIT Press.
- Watzlawick, P. (1992 [1988]). *La coleta del Barón de Münchhausen: Psicoterapia y realidad*. Barcelona: Herder.
- Watzlawick, P., Beavin, J. y Jackson, D. (1985 [1967]). *Teoría de la comunicación humana: interacciones, patologías y paradojas*. Barcelona: Herder.
- Watzlawick, P.; Weakland, J.; Fisch, R. (1974). *Change. Principles of Problem Formation and Problem Resolution*. New York: W. W. Norton & Co.
- Witzeale, J.-J. y García, T. (1994). *La Escuela de Palo Alto: Historia y evolución de las ideas esenciales*. Barcelona: Herder.
- Zajonc, R. (1965). Social Facilitation. *Science, New Series*, 149(3681):269-274.