

MAS ALLA DE LA SALUD MENTAL *

Por Norman Matlin

En 1974, cuando Tomás Szasz estaba en Puerto Rico, asustó a sus oyentes por decir: "Desde luego, la diferencia entre yo y mi cliente esquizofrénico es básicamente una diferencia de opinión". Su punto, creo, era que una diferencia de opinión no justifica encarcelar a la gente, ni endrogarla, ni intentar lavar sus cerebros. Su oposición a tales prácticas es bien conocida (Szasz, 1976, 1976A). Sin embargo, la noción de esquizofrenia como refiriéndose a una diferencia de opinión tiene mucho más que ofrecer más allá de una mera crítica de las tácticas. Sugiere un marco de referencia para conceptualizar el Programa de Salud Mental. Me gustaría resumir las implicaciones que obtuve en aquel entonces, aunque no elegantemente como ahora. Hubiese dicho:

1. Las diferencias de opinión son un hecho. Aunque las encontramos incómodas, no desaparecerán meramente porque las pasemos por alto. Sin embargo,
2. una comunidad requiere cierto grado de acuerdo para sobrevivir. Si la gente difiere respecto a todo, desaparece la comunidad. Por lo tanto,
3. cada comunidad estable desarrolla mecanismos para reducir las diferencias de opinión a un nivel aceptable. Finalmente,
4. se puede entender un Programa de Salud Mental como uno de estos mecanismos para reducir las diferencias de opinión.

Tal entendimiento pone al Programa de Salud Mental dentro del marco de un modelo político, utilizando la palabra 'político' en su sentido amplio. Hay cierta ventaja en conceptualizar la tarea del Programa de Salud Mental en términos políticos. Nos permite aprovecharnos de los siglos de experiencia que tiene la gente en luchar con cuestiones políticas. De nuevo, resumo.

Primero, no se puede depender por mucho rato sólo del uso descarado del poder. Como comenta Talleyrand, "se pueden usar bayonetas para cualquier cosa, menos para un trono". Los sistemas políticos estables usan el poder como el último recurso. Más bien, han dependido, a lo sumo, de tres estrategias:

1. El "Compromise". Si todo el mundo no estuviera completamente satisfecho, podemos difundir la insatisfacción bastante llanamente de tal forma que cada cual estará relativamente satisfecho. Sin embargo, el mero partir la diferencia a veces no satisface a nadie. El arte de la política sugiere el trabajar para

*1) Presentado en la Conferencia sobre Salud Mental, Tórtola, B.V.I., marzo 1981

2. el entendimiento mutuo. Se espera que, en la medida en que la gente se entiende mejor uno al otro, si no llegan a un acuerdo, al menos se tornen más tolerantes uno del otro. Aún esta meta limitada exige

3. liderazgo. Desafortunadamente, parece que nadie tiene desarrollado un modelo efectivo para adiestrar líderes. Ni siquiera tenemos acuerdo sobre lo que es el liderazgo. Lo más que podemos hacer, por el momento, es identificar situaciones que exijan liderazgo e identificar líderes, después del hecho.

Sin embargo, si definimos la situación de Salud Mental como una que exige liderazgo, aun en escala pequeña, y buscamos gente con dotes de liderazgo para ser trabajadores en Salud Mental, esto representa una contribución útil hacia una estrategia diseñada a reducir diferencias de opinión.

Del otro lado, la formulación todavía deja dificultades serias. Mientras que el uso de las artes políticas persuasivas es ciertamente preferible a encarcelar a la gente o endrogarla, la gama de soluciones políticas disponibles a trabajadores en Salud mental es estrecha. En un "compromise" entre una comunidad y un individuo que le tilda de loco, lo más probable será éste a quien se le pida que ceda la mayor parte. Tampoco es el entendimiento mutuo tan mutuo que diría. Cuando ya se le entrega a alguien a un trabajador en Salud Mental, la comunidad se ha dado por vencida en intentar entenderle. La mayor parte de los esfuerzos del trabajador en Salud Mental se dedican a ayudar a entender a la comunidad. Así que el trabajador en Salud Mental se presta a ser visto con sospecha por parte de su clientela. Si hace bien su trabajo, será visto también con suspicacia por la comunidad. Quizás el liderazgo exigido no sea de una escala tan pequeña.

Eso, más o menos, resume nuestro entendimiento de los programas de Salud Mental, circa 1974. Desde entonces, he tenido mis dudas. No quiero dejarles con la idea que no hice nada más que meditar por siete años a tono con un comentario algo casual de Szasz. Estuve haciendo muchas otras cosas. Pero me han llevado, por una ruta un poco circular, de nuevo, a la cuestión de diferencias de opinión.

La visita de Szasz se efectuó mientras empezábamos a desarrollar Terapia de Metas (Matlin, 1976, 1977). Probó ser la primera psicoterapia en la consejería decisional. Desde entonces, reconstituimos Terapia de Realidad (Matlin, 1979) y Terapia Racional Emotiva (Arrieta, 1980), de tal suerte que se adapten al Caribe y caigan dentro del marco de la consejería decisional. Actualmente, pues, tenemos tres sistemas de consejería decisional funcionando a cabalidad.

Estos sistemas funcionan bastante bien para poner la consejería efectiva y de corto plazo al alcance de todo el que la desea. Ya que la buena consejería individual es ya más económica, tanto de tiempo como de costo, que la terapia grupal, cualquier justificación que existía antes para practicar la terapia grupal desapareció. No tenemos razón alguna en esperar que la gente haga públicos sus problemas privados como precio para lograr el alivio.

Este argumento aplica igual a la terapia familiar. Aún más importante, no hay manera de practicar la consejería familiar sin que el consejero caiga en conflicto de intereses. No tiene sentido aconsejar a uno cómo salir con la suya, sólo para volver a dar al otro consejo a tono con cómo deshacer la sugerencia previa. Sin embargo, mis estudiantes y colegas siguieron practicando la terapia familiar. Mantienen que hay ciertas dificultades para las cuales la consejería individual no es la respuesta. Después de argüir muchos años, llevo a la conclusión que es en balde luchar contra un algo con una nada. La gente dejará de

practicar terapia familiar cuando encuentre algo mejor. Así, que nos toca inventar algo mejor.

Nuestro grupo ya concluyó que la consejería es básicamente un procedimiento para razonar con un cliente respecto a maneras en que él pueda mejorar su situación. Tan temprano como en el año 1973, sugerí que la Psicología se debe reconstituir como una disciplina para desarrollar modelos para la toma de decisiones racionales (Matlin, 1973). Sólo más tarde me percaté que el enfoque fue redundante. Tal disciplina ya existía.

La Economía se divide en la Macroeconomía y la Microeconomía. La Microeconomía engendró un número de campos nuevos desde la Segunda Guerra Mundial: la Investigación de Operaciones, la Gerencia Cuantitativa, la Teoría de Juegos y el Análisis de Decisiones. Este último, en particular, parece moverse en la dirección que yo deseaba para la Psicología, es decir, hacia el desarrollo de modelos para la toma de decisión individual bajo condiciones de incertidumbre. Mientras que los analistas de decisiones, por lo regular, trabajaban como consultores de las empresas y de las agencias gubernamentales, su teoría se aplica a una gama mucho más amplia de situaciones. La única referencia a su uso en la consejería que encontré, por mucho tiempo, fue un comentario elíptico. Cito la referencia entera:

... Sabemos también de un doctor médico que usó esta técnica de autoevaluación personal con un paciente mental en un hospital e informó un éxito sorprendente. Este doctor tomó nuestra frase vernacular 'un marco para arreglar la mente de uno' muy literalmente. (Keeney y Raiffa, 1976).

Desde entonces, encontré que Wheeler y Janis (1980) hacían buen uso de una versión no—numérica del Análisis de Decisiones.

De todas formas, nuestro trabajo con la consejería decisional nos llevó cada vez más del uso de un modelo político al uso de un modelo económico, aunque las implicaciones del cambio no eran, en forma alguna, obvias en aquel entonces. Cuando empezamos a buscar un sustituto para la terapia familiar, pareció natural recurrir a la mediación (Matlin, 1981). Un mediador es una parte tercera que ayuda dos partes que quieren llegar a un acuerdo una con la otra. No actúa como consejero; no ayuda una parte al costo de la otra. Su único compromiso es trabajar hacia un acuerdo estable, en tanto y cuanto ambas partes lo desean.

Desde el punto de vista de las dos partes, la disposición más útil es una inclinación a regatear. Se hace hincapié no en solucionar problemas pasados, sino en negociar condiciones para futura interacción más placentera. Así que alentamos cada parte a calcular lo que quiere del otro y lo que está dispuesta a cambiar para ello. De nuevo, la visión es económica, en el sentido amplio de la palabra.

Sin embargo, sólo en nuestro tercer taller en Curacao, nos tropezamos con las implicaciones de un modelo económico. Un participante, supuestamente ayudando a las partes a regatear, siguió intentando convencerlos de entender uno al otro. Tratamos de aclarar que no era esencial el entender la posición del otro. Más aún, el entender es un intento de reducir las diferencias de opinión. Sin embargo, el regateo, como todo trueque o cambio, descansa en el mantener las diferencias de opinión. Si desaparecen las diferencias de opinión, la interacción se viene al suelo.

Tomemos un ejemplo simple. Voy a la tienda por una lista de café. Compraré el café si considero que vale más que el precio. El tendero lo venderá sólo si considera que el pre-

cio vale más que el café. Lo último que quiero es convencer al tendero de mi opinión. Si lo logro, me sube el precio. Tampoco se dirige la conversación de él a persuadirme que el café vale menos de lo que pienso. Sólo me haría más renuente a comprarlo. Podemos, de hecho, regatear respecto al precio. Sin embargo, la conversación de cada cual se confecciona para aumentar la diferencia de opinión, no reducirla.

El trueque es factible por diferencias en la utilidad. Utilidad es valor subjetivo, lo que vale un ítem para una persona en particular. El trueque tiene sentido entre dos personas con diferentes jerarquías de utilidad. Para mí, el café tiene un rango más alto del precio. Para el tendero, el precio está por encima del café. Por medio de cambiar, cada cual sube en su jerarquía; subo de precio a café; el tendero sube de café a precio. En términos de la Teoría de Juegos, el cambio es un juego que no tiene suma de cero. Ambos de nosotros sacamos provecho del trato.

Eso sugiere que hay clases enteras de interacciones que descansan sobre diferencias de opinión. No me refiero sólo a aquellas interacciones tildadas de 'negocio'. Mi esposa, por ejemplo, piensa que saca más de su matrimonio de lo que pone. Ni sueño con desilusionarla. De hecho, puede que tenga razón. Para ella sacar más de lo que pone es compatible con el yo sacar más de lo que pongo. No es un juego de suma de cero. Ambos de nosotros gozamos más la vida juntos que separados. Ni depende nuestro matrimonio en el entendernos uno al otro. Más vale así, ya que no soy un tipo muy comprensivo. Y siempre sospecho que si mi esposa me entendiera, me dejaría. Afortunadamente, ella me deja hacer algunas cosas que quiero, sin que entienda por qué querría cosas tan raras. Escribir esto es una de ellas. La dejo salir con la suya, aunque hace cosas que no pienso hacer, ni soñar. Funciona bien. El entenderse no hubiera ayudado nada.

Es posible, entonces, bregar con las diferencias de opinión utilizando un modelo económico, más bien que un modelo político. Las diferencias de opinión no son una amenaza a la interacción. Al revés, son una condición necesaria para, al menos, algunos tipos de interacción. En vez de intentar eliminar las diferencias de opinión, podemos usarlas como base para negociar acuerdos a nuestro beneficio mutuo. Entonces, si hubiese resumido mi interpretación actual del comentario de Szasz, hubiese dicho:

1. Las diferencias de opinión son un hecho. Si son, a veces, incómodas, usualmente tienden a la interacción armoniosa. Más aún,
2. una comunidad requiere cierto grado de desacuerdo para sobrevivir. Si la gente no difiere en nada, se tranca el bolo. Por lo tanto,
3. cada comunidad estable desarrolla mecanismos para negociar a base de diferencias de opinión. Finalmente,
4. se puede entender un Programa de Salud Mental como ofreciendo a sus clientes ayuda en negociar efectivamente con aquellos con quienes discrepan.

Esa interpretación pone al trabajador en Salud Mental directamente al servicio de su clientela. No se encarga de arreglar a su cliente, a la satisfacción de la comunidad, sino con ofrecer a su cliente consejo respecto a cómo lograr sus metas legítimas. Un modelo económico abre cambio para el trabajador en Salud Mental para funcionar como consejero, sin agendas escondidas y sin conflictos de intereses. En las palabras inmortales de la Cámara de Diputados Franceses: "Vive la Difference!".

BIBLIOGRAFIA

- Arrieta Morales, M.A. **La Práctica de la Terapia Racional Emotiva para Puerto Rico**, Instituto Para el Desarrollo Humano, San Juan, 1980.
- Keeney, R. L. y Raiffa, H. **Decisions with Multiple Objectives**, John Wiley and Sons, New York, 1976.
- Matlin, N. "¿Qué Anda Mal en la Psicología?" Instituto Psicológico de Puerto Rico, San Juan, 1973.
- La Práctica de Terapia de Metas**, Psicólogos de Puerto Rico Asociados, Hato Rey, 1976.
- El Sistema de Terapia de Metas**, La Facultad para las Ciencias Sociales Aplicadas, Cayey, 1977.
- La Práctica de Terapia de Realidad para Puerto Rico** (3ra. versión), Instituto para el Análisis de Decisiones, San Juan, 1979.
- Las Destrezas de Mediación**, Instituto para el Análisis de Decisiones, San Juan, 1981.
- Szasz, T.S. **El Mito de la Enfermedad Mental**, Amorrortu, Buenos Aires, 1976.
- Ideología y Enfermedad Mental**, Amorrortu, Buenos Aires, 1976A.
- Wheeler, D. y Janis, I. J. **The Practical Guide for Decision Making**, MacMillan Co., New York, 1980.