

ENTREVISTA A DAVID TUCKETT^{1, 2}

Temas de Psicoanálisis & Revista Catalana de Psicoanàlisi

El 24 de noviembre de 2012 el Profesor David Tuckett participó en la mesa redonda inaugural del Curso 2012-13 de la Sociedad Española de Psicoanálisis (SEP) que tuvo lugar en ESADE Business School en Barcelona. Aprovechando su visita la *Revista Catalana de Psicoanàlisi* y *Temas de Psicoanálisis* preparamos conjuntamente una entrevista a David Tuckett. La entrevista tuvo lugar en el Hotel Presidente, el 23 de noviembre de 2012, y fue realizada por Sacha Cuppa (TdP) y Jordi Sala (RCP) con la colaboración de Guillermo Bodner. La *Revista Catalana de Psicoanàlisi* en su número de Julio 2013 publicará la versión catalana de la entrevista.

TdP & RCP.- Han pasado ya cinco años desde que comenzó sus estudios sobre la crisis financiera y al leer su último libro, Minding the Markets (2011), nos da la impresión de que no es demasiado optimista acerca de nuestra capacidad para aprender de la experiencia. ¿Es así? ¿Cómo han reaccionado los medios económicos a su libro?

DAVID TUCKETT.- Pues realmente han reaccionado muy bien. La mayoría de personas no saben nada de psicoanálisis y yo trato de hablarles de “emociones” y de “narrativas”. Las narrativas son las fantasías inconscientes, eso es lo que hay tras ellas.

¹ David Tuckett es Psicoanalista didacta de la Sociedad Británica de Psicoanálisis. Entre otros cargos destacados ha sido Editor de la prestigiosa revista *International Journal of Psychoanalysis* (1988-2001). Su formación inicial en Economía y su posterior trabajo en el campo de la Sociología y del Psicoanálisis le han valido un amplio reconocimiento y la invitación a participar en el *Global Economic Symposium* y el *Global Risks Network* del Foro Económico Mundial. El año 2006 obtuvo una beca de investigación del Leverhulme Trust para realizar un estudio psicoanalítico de los mercados financieros. Desde entonces se ha ocupado de introducir y divulgar la comprensión psicoanalítica para un mejor entendimiento del comportamiento de los mercados financieros.

² Traducción del inglés de Sacha Cuppa.

He realizado muchas entrevistas en prensa y TV, en muchas partes del mundo, y la respuesta es positiva. Hay una respuesta muy buena, además, de gente que trabaja en finanzas, incluso entre académicos. La Economía es una disciplina muy conservadora, pero me han publicado un artículo en un prestigioso Journal de economía.

En cuanto a la crisis financiera, a mí entender la crisis surge por las dificultades que conocemos bien en psicoanálisis: esencialmente el problema de la excitación que se desborda y pierde el control, es decir, la manía. El problema con los mercados financieros es que proporciona una especie de campo de juego para la fantasía de convertirse en un niño omnipotente. Y no es algo exclusivo de las personas que están dentro de los mercados financieros, porque todos nosotros tenemos pensiones o inversiones de algún tipo, y la presión viene por todos lados. Acabamos por creernos y esperar que las personas que se ocupan de cuidar de nuestro dinero sean genios. Hasta comentando estas cuestiones entre colegas psicoanalistas, me pedían recomendaciones para poder invertir, no entendiendo lo que yo intentaba transmitir. El objeto fantástico, como sabemos, es algo muy poderoso.

Existen dificultades estructurales en las finanzas y en esto se asemeja un poco al psicoanálisis. El problema con las personas del mundo de las finanzas es que es muy difícil demostrar la habilidad y la pericia. Si quisiéramos encontrar a un asesor financiero talentoso y hábil, de hecho no existen unos criterios claros para hacerlo. Es un poco como entrevistar a candidatos en psicoanálisis, no hay demasiada evidencia. Por tanto, el problema con las finanzas es que continuamente está introduciendo la posibilidad de excitación y de salirse de las adaptaciones normales que hemos de hacer a la realidad.

Como sabemos, el camino del desarrollo normal pasa por elaborar la posición depresiva y disminuir lo esquizo-paranoide a través del proceso de duelo y elaboración. Cuando hablo de “estados divididos” en mi libro, no quiero decir nada más que la posición esquizo-paranoide, pero no utilizo este término porque conduce a interminables discusiones y malentendidos. De repente aparecen titulares que dicen: “Tuckett dice que todas las finanzas son esquizo-paranoides”. De hecho fue el gobernador del Banco de Inglaterra quien me lo sugirió. Así, utilizo el término de

“estados divididos” para referirme a la posición esquizo-paranoide y el de “estados integrados” para la posición depresiva.

El problema con la crisis es el de cómo la sociedad, el grupo, elabora hacia la posición depresiva. La escapatoria más fácil es la de encontrar a algunos enemigos y culparles a ellos. De esta forma no estás realmente aceptando el modo en que todos hemos participado en el problema. Lo que finalmente ha de pasar, pasa por reconocer que las finanzas son inherentemente peligrosas y que los beneficios obtenidos solo pueden crecer al mismo ritmo que lo hace la economía, y esto es mucho menos excitante y genera menos honorarios.

En Londres los estudiantes más brillantes, que han ido a las universidades, han optado por entrar en bancos. Quizás estén haciendo mucho dinero, pero es un derroche social de talento. En vez de tener a personas creando sus propias empresas, innovando en el sistema de salud u otras áreas.

No soy, de hecho, completamente pesimista, pero soy realista. Tengo relación con el Banco de Inglaterra, soy consejero del partido laborista en la oposición, incluso me he reunido con parlamentarios conservadores. Las personas están interesadas y existe un nivel de reconocimiento de que existe un problema. Lo terrible sería que la crisis se desaprovechase. Si la crisis se desaprovechara, y todo lo que pasa es que hemos de atravesar por otra, eso sería terrible. Esta crisis, incluso en Inglaterra, va a afectar el nivel de salarios, etc., por lo menos durante dos décadas, y para algunos jóvenes con 22 o 23 años de edad va a suponer una pérdida permanente.

TdP & RCP.- Una de las tesis de su libro Minding the markets es que la incertidumbre, junto con la ansiedad concomitante, las fantasías inconscientes y los estados divididos de la mente juegan un papel principal en las decisiones que toman los inversores. ¿Podría ampliarnos este punto?

DAVID TUCKETT.- El asunto clave es que la incertidumbre genera preocupación por la pérdida y oportunidad para el beneficio, es decir, genera ambas simultáneamente. Esto es de vital importancia porque los economistas, en cambio, únicamente tienden a modelar la incertidumbre como algo por lo cual las personas sienten aversión. Y es

cierto que si hemos de escoger entre una situación cierta y otra incierta a menudo escogemos la cierta, pero no siempre. Los seres humanos son grandes innovadores y pienso que está incorporado en nuestra biología el querer cosas nuevas, nuevas ideas, etc. Es muy importante hacer hincapié en la oportunidad y esto, claro, nos lleva de nuevo a la fantasía inconsciente.

A lo mejor en España en este momento estéis sufriendo de demasiadas fantasías inconscientes depresivas, como ocurre con el paciente depresivo que nunca ve nada positivo. Y aun cuando una economía esté tan mal como lo ha estado la vuestra, con alrededor de un 20% de disminución de la producción, de hecho la vida sigue. Lo peor que puede pasar cuando las cosas están mal es que la gente abandone y renuncie a sus expectativas, porque lo que queremos es que la gente siga gastando para que haya personas emprendiendo y desarrollando nuevos negocios.

TdP & RCP.- Los medios dicen que para salir de esta crisis hemos de recuperar el crecimiento, pero el crecimiento depende del crédito y de los intereses. ¿Le parece que el sistema financiero que tenemos es compatible o incompatible con un sistema económico estable de crecimiento cero?

DAVID TUCKETT.- Esta es una pregunta bastante compleja. Hemos de recordar también que tenemos el problema del cambio climático y de escasez de materias primas, lo cual es un gran problema. Lo que estamos buscando, por tanto, es producir más (sea lo que sea) con menos recursos, es decir, menos metales, menos energía y menos personas. Queremos que la gente produzca más, con la misma cuantía de esfuerzo, energía y materias primas. Esta es la cuestión, más allá de la cifra absoluta de si la economía mañana crece o no.

El problema subyacente que ahora tenéis en España, como en todos los países europeos, es que tenéis recursos humanos inutilizados. Hay un “beneficio cero” con personas que no estén haciendo algo. La energía potencial de creatividad y esfuerzo de estas personas está siendo desaprovechada. El reto económico descrito por el célebre economista inglés Maynard Keynes es cómo conseguir que estas personas trabajen, porque si están haciendo algo el crecimiento se producirá automáticamente. Si

consigues que una persona que hoy no esté haciendo nada haga algo, eso crea una economía española más grande.

Hay que comprender la relación entre una *economía real*, esto es, personas haciendo y produciendo cosas, y la *economía monetaria* que es dinero. Aquí hay que entender el problema que tenéis con el euro, porque si aún tuvierais la peseta, estaría perdiendo valor y la gente se estaría quejando mucho del coste de viajar a Londres o comprar un ordenador, pero podríais vender muchísimas cosas que tenéis como, por ejemplo, el magnífico vino español y mucha gente vendría a visitar España. Otra forma de hacer que las cosas sean más baratas es recortar los salarios. Cuando hay una devaluación de la moneda lo que realmente estás haciendo es bajar los salarios, pero nadie ha de aceptar un acuerdo de recorte de su salario. De la otra manera hay que informar a toda la población que van a cobrar un 20% menos. Además, tenéis el problema de que el euro está siempre más alto por Alemania, y los alemanes entonces tienen la ventaja de que el euro está más bajo de lo que lo estaría contra el marco alemán.

Luego está el problema con la deuda. Los gobiernos europeos no caen en bancarrota. La última vez que el gobierno británico rehusó pagar su deuda fue hace 400 años y pase lo que pase en Inglaterra, es inconcebible que no pague su deuda. Y creo que el caso de España es muy parecido. En España el problema fue que el gobierno tuvo que rescatar a los bancos. Antes teníais una situación muy saludable en España. El problema fue que los bancos quebraron y el gobierno tuvo que pedir dinero prestado para poder rescatarlos. ¿Fue una buena idea rescatar a los bancos?, ...es una buena pregunta, pero la respuesta no es sencilla.

El gobierno Británico ahora probablemente podría pedir más dinero prestado, para implementar políticas keynesianas para producir empleo. Vosotros, en cambio, tenéis un problema con la deuda y la Unión Europea deberá ver qué puede hacer con este problema. La razón por la cual el Reino Unido no entró en el euro fue porque sabíamos que si entrábamos habría un problema, y es una pena porque emocionalmente nos hubiera gustado. La dificultad en Europa hoy es que los inversores pueden tener bonos en España con unos intereses mucho mayores que en

Alemania, y esto debería ser un buen negocio y lo sería si hubiera la certeza de que te devolverán el dinero.

TdP & RCP.- ¿Entonces, en este sentido, el pobre paga más y se convierte en más pobre aún?

DAVID TUCKETT.- Sí, y el problema subyacente es la ausencia de un sistema en Europa que garantice la deuda. ¿Por qué no te quieren garantizar la deuda? Los alemanes te dirían que no quieren garantizar la deuda por el temor a lo que hagan los demás con una deuda garantizada, ...a lo mejor empiezan a comportarse de forma poco competente. He hablando con analistas alemanes y habando con ellos sobre Grecia, tienen fantasías. Los alemanes están aterrados con la inflación, porque la inflación les trajo a Hitler.

En España, a nivel macroeconómico, probablemente no haya más alternativa que pasar por algo parecido a lo que estáis sufriendo. La gente hizo malas inversiones invirtiendo en construcción hasta el 2006 cuando deberían de haber invertido en cosas más productivas como un hospital o educación, etc.

Para el crecimiento se necesita que muchas personas piensen en cosas que pueden hacer, para que otras personas paguen por ello. No hay que esperar que otras personas lo hagan. El futuro de las economías, para los jóvenes especialmente, es hacer cosas que otras personas quieren. Estuve en Ámsterdam hace poco, y es un buen ejemplo. Hace diez años tuvieron un gobierno socialista que se preguntó qué va a hacer la gente, y decidieron convertirla en ciudad del diseño de Europa: hacen películas, diseño, internet, ballet, industrias creativas, etc.. El ballet es como una actividad keynesiana porque el ballet requiere de un vestuario y muchas cosas más, y a través de la economía tienes un efecto multiplicador. Básicamente, hemos de pensar qué cosas podemos hacer que no puedan hacer los chinos, porque si pueden hacerlo los chinos lo harán más barato.

Y este sería el caso con el psicoanálisis, porque en realidad el psicoanálisis es un pequeño negocio que debería funcionar. El problema es que los pacientes puede que

no tengan dinero para pagar. Pienso que los días de las grandes industrias proporcionando trabajos, han terminado.

TdP & RCP.- ¿Cree que tiene poco sentido o incluso puede ser delirante que la cultura occidental base su economía en un crecimiento permanente, considerando que las materias primas se están agotando?

DAVID TUCKETT.- No estoy del todo de acuerdo con esto. En Inglaterra, por ejemplo, podríamos gastarnos muchísimo más dinero en profesores, médicos, etc. Y si haces esto, ellos a su vez podrían pagar a analistas o al ballet, etc. Se tiende a pensar en el crecimiento como fabricar coches, pero los coches cada vez se fabrican con menos personal. Lo único que se precisa es algo para intercambiar, intercambio e innovación.

El crecimiento productivo es mayor en las zonas tecnológicas. En nuestra profesión de psicoanalistas solamente vemos a un paciente, no podemos ver a dos pacientes en la misma hora. En cosas como el psicoanálisis, la salud o la educación, la productividad está restringida y no puede haber un crecimiento de la productividad. Así que o nosotros nos empobrecemos o la economía de alrededor nuestro se enriquece porque es más creativa, como ocurre en Suiza. Los maestros suizos cobran mucho más que los maestros ingleses o en España, porque a la sociedad no les gusta que los maestros de sus hijos cobren poco.

TdP & RCP.- Ha hablado en alguna ocasión de las leyendas de Aladino y la lámpara maravillosa y del Traje nuevo del emperador, y nosotros hemos pensado en el Rey Midas quien era tan ambicioso que estuvo a punto de morir de hambre porque todo lo que tocaba se convertía en oro. ¿Cree que esta historia, esta narrativa, podría aplicarse a la situación actual?

DAVID TUCKETT.- En efecto, es una narrativa poderosa. Es una fantasía de codicia y rendimiento decreciente: quieres más y más y más, pero de hecho no recibes lo que quieres. No creo que la fantasía del Rey Midas sea la fantasía de un objeto fantástico, porque todas las fantasías omnipotentes que conocemos están en última instancia

vacías. Si pudieras tener todo lo que quisieras, ¿qué emoción habría en ello? Sucede un poco como en las historias de Harry Potter, donde la autora mantiene un equilibrio sutil entre unos poderes mágicos pero que no siempre son eficaces. Una fantasía omnipotente siempre exitosa, como sucede con el Rey Midas, no te aporta nada. Es como si siempre ganas.

Solamente podría aplicarse en parte a los mercados financieros en la siguiente cuestión. En la segunda ronda de entrevistas que hice con altos ejecutivos, pude conocer algo más de sus sueldos, y fue interesante que algunos de ellos me dijeron voluntariamente que creían que cobraban demasiado. Me vinieron a decir que estarían dispuestos a cobrar la mitad de su sueldo, pero solo si el resto de las personas accedían a cobrar lo mismo.

El problema subyacente es que en muchas actividades modernas los costes de producción disminuyen. Si, por ejemplo, tuviéramos una página web que ofreciera consejos psicoanalíticos, el coste y trabajo inicial de montar la página sería elevado. Pero una vez montada la diferencia de coste entre conseguir que diez personas al año o un millón, accedan a visitar la página, sería prácticamente nula. La rentabilidad sería así enorme. Este es uno de los grandes problemas que afecta a las sociedades. La distribución de la riqueza o el llamado *coeficiente de Gini* está empeorando, y no es un buen modelo precisamente para el mundo.

TdP & RCP.- En nuestro país hemos tenido la tradición de las Cajas de Ahorro con una finalidad cooperativista, que priorizaban las causas sociales. Los partidos políticos de diversa ideología han ido ocupando posiciones administrativas en estas entidades que se han convertido, cada vez más, en entidades financieras. Su finalidad, por tanto, se ha visto pervertida. ¿Sabe si este tipo de perversión de objetivos ha tenido lugar en otros países?

DAVID TUCKETT.- Creo que los *Savings & Loans Bank* de los EE.UU. eran muy parecidos: grupos de personas que se unían para ayudar a la gente de su alrededor a comprar una casa y ahorrar; eran entidades pequeñas y locales. En Inglaterra se llamaban *Building Societies*. Ahorrabas con el *Building Society* y luego ellos te

prestaban el dinero. Te conocían y les conocías, y sabían a quien podían prestar y como, etc.

El problema básico fue que en EE.UU. y España las hipotecas se empezaron a comercializar, y en vez de hacerlo con los ahorradores locales los bancos pedían dinero prestado a los mercados financieros internacionales. Se crearon instrumentos financieros para hacerlo y en cierto sentido fue positivo porque redujo el coste de financiación. Pero, en otro sentido, perturbó la relación con la persona que decidía si te ofrecía una hipoteca. Tu préstamo hipotecario podía entonces ser vendido a alguien en China, para quien tu préstamo era una inversión atractiva. Lo que ocurrió fue que esto fue explotado por personas que no verificaron adecuadamente los riesgos. En el año 2004, en EE.UU., ya hubo una crisis de ahorro y préstamo, y la legislación que se creó para solventar este problema generó el siguiente.

Un mercado debidamente organizado funciona mejor. El problema fue que esos bancos pequeños que pedían dinero prestado no estaban regulados de forma adecuada y, mientras tanto, los grandes bancos tras los pequeños estaban comercializando productos apoyándose en el hecho que sabían que el gobierno les rescataría. Lo que hacen los bancos es algo llamado *transformación de vencimientos*. Es algo sumamente arriesgado. Cogen nuestro dinero aunque lo dejemos allí a corto plazo, para solamente una semana, pero lo prestan a una fábrica que necesita invertirlos para diez años. Es un problema fundamental y, por este motivo, durante el siglo XIX los bancos hacían bancarrota porque todos los ahorradores iban a la puerta del banco para reclamar sus ahorros. Esto se solventó de la siguiente manera: los bancos centrales y los gobiernos hicieron un arreglo por el cual cuando a un banco se le agotaba el dinero o el oro, enviaban un carruaje, luego un camión y ahora una orden informatizada para evitar que un banco haga fallida. Además, hay una póliza de seguro por el cual el gobierno proporciona una garantía, que en el caso de Inglaterra es de un máximo de 100.000 libras esterlinas para cualquier cuenta bancaria individual. Sin embargo, esto les da un incentivo a los bancos para que se aprovechen de la situación. Como tienen la garantía, pueden pedir dinero prestado a intereses más bajos que de lo contrario e involucrarse en actividades riesgosas.

La solución a esto es restringir las actividades de los bancos, que es lo que se dejó de hacer en los años 80 en todo el mundo cuando los bancos consiguieron deshacerse de las restricciones. Las actividades arriesgadas no deberían poderse llevar a cabo por compañías con accionistas, porque luego serán los accionistas o los contribuyentes quienes pagarán los platos rotos. Solo las sociedades que no tengan la responsabilidad limitada deberían poder hacerlo, ya que de esta forma si haces algo donde pierdes tu dinero, pierdes tu dinero, y por lo tanto eres mucho más cuidadoso. El problema fue que la gente podía hacer cosas arriesgadas sin tener que pagar el precio si iban mal.

TdP & RCP.- ¿Cree que la gente delegó en exceso en otras personas?. ¿Es un problema esta delegación de responsabilidad?

DAVID TUCKETT.- Sí, es cierto, pero en el mundo moderno la vida se ha hecho más complicada y hay que delegar. La delegación debe de operar a través de los mercados. La mayoría de cosas son demasiado complicadas y pienso que una economía de mercado tiene la gran ventaja, la grandísima ventaja, de que las personas pueden poner a prueba cosas nuevas y fracasar. En Londres, la vida media de un restaurante nuevo es de alrededor de un mes. Muchos van a la bancarrota y quizás empiecen otro, pero como resultado tienes innovación. Mientras que si tienes una situación en donde las personas no pueden fracasar, entonces no innovarán. El mercado es la mejor solución para muchas cosas, no para todo, pero sí para muchas. Entonces, lo que necesitas es pedir dinero prestado, tienes que salir y persuadir a alguien de que tu plan es un buen proyecto. Este es un buen modelo para conseguir innovación y dinamismo. Los bancos locales pueden funcionar para algunas cosas, pero para otras pueden conducir a una osificación gradual del sistema.

Todo esto nos remite, psicológicamente hablando, a la posición esquizo-paranoide y la posición depresiva (Ps \leftrightarrow D). La posición esquizo-paranoide, como argumentan Ronald Britton y otros, no tiene que ver con un modelo evolutivo donde la posición depresiva es siempre superior. Si tu tuvieras una idea realmente muy interesante, no la tendrás en posición depresiva porque, por definición, implica una

sobrevaloración de algún aspecto u otro y un estado potencial esquizo-paranoide. Ahora bien, tu idea puede funcionar o no. Pienso que nuestro modelo de Ps↔D es muy válido y relevante para estas cuestiones, porque las personas se niegan al fracaso y el fracaso es esencial si quieres que las cosas sigan adelante.

TdP & RCP.- Algunas personas piensan que las crisis socioeconómicas, como la que estamos atravesando, hacen que las personas estén menos atentas a su mundo interior emocional, al tener otras prioridades de las que ocuparse. ¿Qué piensa al respecto?

DAVID TUCKETT.- Es un tema complejo. Si estás sufriendo de cualquier manera, por una enfermedad o por estar en paro, obviamente vas a estar muy preocupado con eso. Mientras que es cierto que las crisis sociales y económicas pueden mover a las personas hacia el mundo externo, creo que es solamente cuando las circunstancias de ese individuo particular son muy extremas: p. ej., si no puedes comer tienes que salir a por comida.

Pero existe el riesgo de exagerar todo esto. Es un poco como sucede con un paciente que, por ejemplo, quiere casarse, pero nos dice que no puede encontrar un cónyuge. Todos sabemos por la situación clínica que normalmente la forma en que esto cambia es que el paciente es quien cambia, y entonces tiene un intercambio ligeramente distinto con otra persona y llega a casarse. Es un círculo virtuoso, no esperas a que las cosas pasen por sí solas. En resumen, no creo que sea una razón para no estar interesado por el mundo interno como tal. Si has sufrido pérdidas y penurias es muy probable que estés enfadado, envidioso y todas el resto de cosas normales, y estas cosas pueden patológicamente impedir que te adaptes de la mejor forma que puedas.

TdP & RCP.- ¿Cree que la crisis socioeconómica está afectando a las indicaciones de tratamiento psicoanalítico y a la técnica psicoanalítica empleada?

DAVID TUCKETT.- Yo pienso que hay muchos problemas con la práctica actual del psicoanálisis, y no pienso que la mayoría tengan demasiado que ver con la crisis económica. Quizá existan razones reales para que hayan menos pacientes que puedan pagar cuatro o cinco sesiones semanales para un psicoanálisis. Lo que no suelo ver, sin embargo, es a los analistas bajar sus honorarios para coger, por ejemplo, a dos pacientes en análisis a diez euros por sesión e intentar hacer más trabajo de una vez por semana y otras cosas. En otras palabras, pienso que es completamente posible proteger alguna área de tu trabajo, aunque sea trabajando por prácticamente nada, para poder desarrollar tu propia capacidad y mejorar tu trabajo. Mi experiencia me dice que si las personas están determinadas en trabajar cuatro o cinco veces por semana, lo hacen; tiene más que ver con creer en ello. No quiero que se me entienda que estoy diciendo “es todo culpa tuya”, pero también hay que poder preguntarse: ¿están disfrutando las personas quejándose?, ¿qué están haciendo las personas para superar el problema?

TdP & RCP.- ¿Es partidario de revisar ciertos elementos del *setting* psicoanalítico tradicional como, por ejemplo, el uso del diván vs. el cara-a-cara o la alta frecuencia de sesiones vs. la baja frecuencia de sesiones, a la luz de los recientes desarrollos sociales y culturales?

DAVID TUCKETT.- Diré dos cosas al respecto. Primero, si para participar en un proceso psicoanalítico necesitas, digamos, cinco sesiones por semana, entonces eso es lo que necesitas. Como Anne Marie Sandler dijo, si vas a un cirujano y te dice que necesitas una operación de hígado, pero no puedes pagarlo, no puedes tener la mitad de una operación de hígado. Muchas de estas preguntas en realidad nos remiten a la pregunta acerca de qué es lo que pensamos que es necesario. Pienso que es un sinsentido reducirlo, a no ser que reconozcas la experiencia depresiva de tener que aceptar que te gustaría hacerlo, pero que no hay pacientes. Pero, como dije en mi respuesta anterior, pienso que este nunca es el caso.

A parte de esto, yo no soy la persona más indicada para hablar de cuestiones como no utilizar el diván e innovaciones. Hay muchas innovaciones en la forma de

hablar a las personas, y no debiéramos confundir hablar a las personas con ayudarlas con psicoanálisis. Una buena enfermera, doctor o amigo pueden ayudar a las personas. Lo que hemos de tener claro es que hay algo específico del psicoanálisis y esta especificidad debería ser nuestra experticia. Podemos también hacer otras cosas, o desde una sólida experiencia basada en esta especificidad podemos experimentar con hacerlo en grupos, o viendo a personas una vez por semana, etc., pero si no tienes el núcleo creo que es un despropósito, de hecho creo que es fraudulento. Me temo que soy muy conservador en esto.

Sobre la especificidad del psicoanálisis quiero que os forméis un cuadro en vuestra mente. Para mí, la situación es la siguiente: el paciente entra en la consulta, sea la primera vez o la número mil, y el paciente habla y realiza una demanda emocional inconsciente al analista, ya que la naturaleza misma de las emociones hace que se transmitan de forma muy rápida. El analista responde emocionalmente al paciente, consciente e inconscientemente. La razón por la cual los candidatos y los analistas vamos a análisis es para comprender esta respuesta emocional. Simultáneamente, el analista tiene una teoría del psicoanálisis. Este es uno de los temas donde más hemos avanzado en los grupos de trabajo de la Federación Europea de Psicoanálisis (EPF). Allí discutimos que el psicoanálisis implica a dos personas, uno en la silla y el otro sobre el diván, el setting, los cincuenta minutos, etc., pero también implica una teoría. No es psicoanálisis a no ser que lo que esté haciendo el analista esté saturado en los huesos del analista por la teoría del psicoanálisis, es decir, la verdadera sustancia del psicoanálisis. Y la pregunta entonces es, ¿cuál es la verdadera sustancia?; allí llegaremos más adelante.

Hay una interacción entre la respuesta emocional del analista al paciente y el conocimiento teórico del analista acerca de qué es el análisis. Y esto lo que hace es producir una respuesta en el analista, consciente (las palabras, intenciones) e inconsciente, hacia el paciente. Esta respuesta al paciente se supone que iniciará algún tipo de círculo virtuoso.

Quiero que quede claro, por tanto, que mi modelo central es sobre las emociones. Sin embargo, uno de los principales problemas es que la comprensión de la teoría es muy mala en el psicoanálisis. Es deficiente por dos motivos: en primer lugar,

por las emociones, porque las teorías que albergamos están muy estrechamente conectadas con la emoción. Por ejemplo, la teoría de la victimización que mucha gente tiene está claramente conectada con las emociones. Y, en segundo lugar, el psicoanálisis es muy complicado y, en mi opinión, está en general muy mal enseñado. Los candidatos en general, por mi experiencia, no reciben una idea clara de qué es lo que deben hacer. En cambio reciben un montón de lecturas, muchas de ellas contradictorias, muchas en lenguas imposibles de comprender, desarrolladas a lo largo de un siglo, ...cuando lo que dijo Freud en 1905 es, en muchos casos, equivocado según el propio Freud, pero esto no se revisa a veces.

Necesitamos tener una clara noción de cuál es la teoría. No me refiero a la teoría a un nivel elevado, sino únicamente a la teoría de la situación clínica, esto es, cómo se aplica el pensamiento psicoanalítico a la situación clínica actual. Si preguntas a la mayoría de analistas en un seminario clínico: ¿por qué hablaste, por qué dijiste esto?, claro, es un juego intelectual porque sabemos que de hecho la respuesta es desconocida. Lo que pretendemos es ver si el analista, en una discusión entre colegas, puede exponer sus “huesos” teóricos nucleares. Con un analista típico, incluso muy experimentado, encontrarás que ha hablado movido por una sensación de incomodidad y te dirá: “bueno, ...pensaba que no me estaba ganando el sueldo” o “bueno, sentía que el paciente estaba necesitado”. Casi siempre será algo “sacado a rastras” del analista, más que otra cosa. De hecho, un *enactment*, más que el analista reconociendo que hay un momento emocional, que a su vez debe de ser transformado y pensado, para que el comentario entonces tenga algún efecto. Hay una demanda emocional, seguida de una respuesta emocional y, por último, de un comentario.

Me parece que el concepto de Bion de *tormenta emocional* es fundamental. Ahora que viajo a muchos lugares del mundo, vaya donde vaya, cada vez escucho lo mismo: el analista se siente como en un campamento de prisión, completamente aprisionado acerca de lo que puede pensar o decir, como si hubiese un campo de concentración emocional masivo.

Siento que he sido muy privilegiado al haber sido enseñado por un gran número de personas muy valiosas y por haber pasado 35 o 40 años haciendo psicoanálisis y pensando sobre ello. La experiencia en la Federación Europea de Psicoanálisis (EPF)

de pensar en profundidad acerca de: ¿qué es lo que realmente estoy haciendo?, ¿qué está haciendo el otro?, etc., también ha sido muy valiosa.

Como dije antes, es muy importante tener un núcleo teórico desde el cual poder trabajar. Muchos de los problemas detrás de muchas de estas preguntas surgen de las personas bregando, de distintas formas, con lo que están haciendo, y luego todos los otros problemas exteriores no hacen más que empeorar la cosa.

En mi experiencia, cuando un analista hace una interpretación correcta, y cuando hablo de una “interpretación correcta” me refiero a algo muy sencillo como: “Me parece que está muy preocupado”... Las mejores interpretaciones son las transferenciales. Para mí una interpretación transferencial no es cuando le digo a mi paciente algo de él sino cuando le digo: “A mí me parece que se ha asustado de lo que estoy intentando hacer ahora” o “Me parece que piensa que le quiero seducir, ...o castrar”. ¿Qué pasó con Dora? Freud le estaba diciendo todas estas ideas brillantes, reconstrucciones, y ella se marchó. Se marchó, y esto es traduciéndolo al lenguaje moderno, porque ella pensó que yo estaba intentando abusar de ella o seducirla. Y yo no tuve los recursos para decirle: “Dora, usted piensa que la quiero seducir”. Ella supuestamente entonces hubiera podido pensar: “Oh, este es un hombre honesto”. Freud no debía decir “Dora, tu crees que te quiero seducir ... y claro que no, yo soy un gentleman honesto”. Sería “tu crees que quiero seducirte” y punto final. Esta es la tormenta emocional. Es mucho más fácil decir lo que he dicho que hacerlo. Pero es más fácil para las personas detectar cuándo se están desviando de lo que quieren estar haciendo. Ahora, según mi experiencia, la gente está muy confundida acerca de lo que creen que están haciendo.

TdP & RCP.- ¿Cómo encajaría su idea de un único y auténtico núcleo teórico psicoanalítico con la actual coexistencia de diversas teorías y escuelas con diferentes presupuestos fundamentales?

DAVID TUCKETT.- Mientras digamos que el psicoanálisis es básicamente Freud, entonces pueden haber muchas formas diferentes de practicarlo. Pero la estructura básica: hay una demanda emocional y ha de haber una manera de pensar acerca de

ella para volver luego, puede aplicarse con cualquiera de las principales teorías. En mi opinión, si eres un buen analista francés o un buen analista de cualquier escuela, harás lo mismo que he explicado. Tienen una idea clara de lo que, básicamente, están intentando hacer y se pasan la mayor parte del tiempo equivocándose, porque esa es la realidad. Tienen una teoría del psicoanálisis que interactúa con sus emociones y aunque las cosas parezcan muy diferentes y se hablen diferentes teorías, no creo que sean tan diferentes al nivel nuclear.

No estoy en absoluto a favor de un único psicoanálisis, autoritario, pero sí diría que debiera de haber una frontera delimitada alrededor de Freud. Algunas de las cosas que están sucediendo en América, con lo interpersonal, es interesante, pero pienso que ha perdido la esencia del psicoanálisis para mí. Para mí la esencia del análisis, puesto crudamente, es que creemos que los pacientes sufren de conflictos psíquicos. Esto no quiere decir que no sufrieron deprivaciones, ni otras cosas, pero en última instancia estas cosas alimentan los conflictos psicológicos internos del tipo que hemos hablado al principio al hablar de las finanzas: conflictos de omnipotencia, esquizo-paranoides, depresivos, edípicos, etc. Esto es lo que se encuentra en el corazón mismo de lo que está produciendo el problema.

La transferencia no quiere decir tu y yo. Lo peor que los kleinianos —mis amigos kleinianos— han hecho al psicoanálisis es dar a la gente formas fáciles de tu y yo que no tienen nada que ver con el psicoanálisis, pienso yo, porque se trata de la transformación de conflictos inconscientes. La transferencia es un mecanismo mediante el cual el presente se torna saturado con el pasado. El paciente crea la transferencia en interacción con el analista del mismo modo que lo hace en otras relaciones fracasadas anteriores. No solos, con la ayuda de la otra persona, pero así es como lo hacen.

TdP & RCP.- Una última pregunta, Professor Tuckett: como disciplina, ¿cómo podemos ganarnos la confianza de la sociedad en general?

DAVID TUCKETT.- El problema fundamental es que los psicoanalistas no confían entre sí. Lo más terrible es que las personas trabajan muchísimas horas, dedicando su

tiempo libre como probablemente vosotros estéis haciendo ahora, al psicoanálisis. Hay una gran cantidad de trabajo duro, pero la mayor parte de este trabajo es relativamente ineficaz porque no afrontamos con rigor las preguntas de las que antes he hablado. No acabamos creando un sistema mediante el cual podemos confiar entre nosotros. Confías en otra persona a través de discutir estas cuestiones de forma rigurosa, hasta que alcanzas una comprensión, y haciendo investigación. Ahora la Asociación Psicoanalítica Internacional (IPA) ha optado por eliminar su presupuesto de investigación de forma incomprensible para mí. Esto es característico del psicoanálisis. Nunca convenceremos a la sociedad si no podemos convencernos a nosotros mismos. No se trata de hacer ensayos controlados aleatorizados para convencer a la sociedad, se trata de dialogar desde una discusión interna y tranquila de lo que es.

No es cierto que la sociedad esté opuesta al psicoanálisis. Cuando al presentar mi libro he hablado del psicoanálisis, nunca he tenido reacciones de sorpresa o asombro y, a veces, he hablado de penes y pechos. El problema, pienso yo, está en nosotros y en nuestras instituciones.

TdP & RCP.- Muchas gracias, Professor Tuckett, ha sido un placer conversar con usted.