

ALBERTO RODRÍGUEZ MOREJÓN

TERAPIA SISTÉMICA



Steve de Shazer y I. Kim Berke

1

MODELO PSICOTERAPIA

ENFOQUE TERAPÉUTICO

- PRESUPUESTOS TEORICOS
- TÉCNICAS
- PROCESO TERAPÉUTICO

2

3

TERAPEUTA

- HABILIDADES TERAPÉUTICAS:
 - RELACIÓN TERAPÉUTICA
 - COMUNICACIÓN PARA EL CAMBIO
- EXPERIENCIA PERSONAL



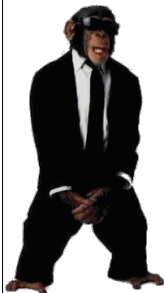
1

USUARIO

2

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

LA PERSONA



- * ENFOCADOS A METAS.
- * DESARROLLAR POTENCIAL (RECURSOS)
- * RESPONSABILIDAD (CONTROL)

LA PERSONA

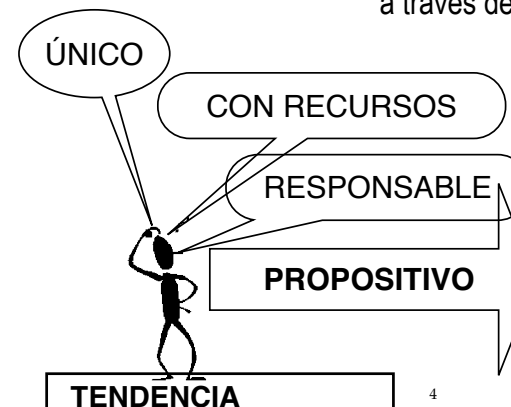
PRESUPUESTOS

La **realidad** en psicoterapia **no existe...**

se construye en un **contexto interaccional...**

a través de la **comunicación**

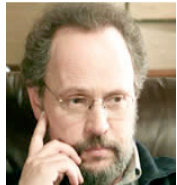
se plasma en **relatos.**



4

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

PRESUPUESTOS ESPECIFICOS TCS:



LOS TERAPEUTAS

5

26

LAS POSICIONES DEL TERAPEUTA



FACILITADOR



ESTRATÉGICO



PSICOEDUCATIVO

6

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

PRESUPUESTO

PRESUPUESTOS ESPECIFICOS TCS:

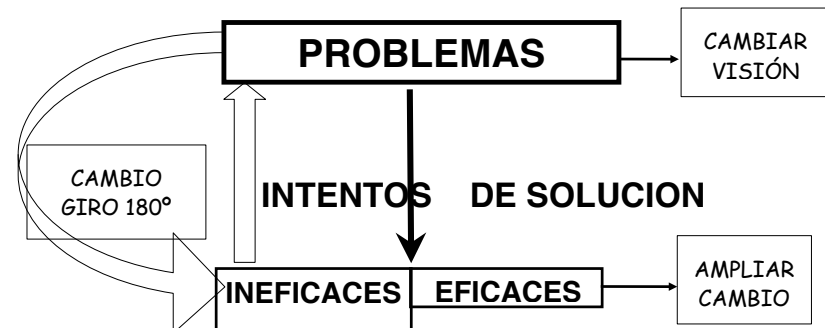


LOS PROBLEMAS

7

31

PROBLEMA



8

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

PROBLEMAS

PRESUPUESTOS

- 1) Asociados a **crisis y transiciones vitales o acontecimientos inesperados**.
- 2) Dependen más de **circunstancias y procesos interaccionales** presentes aunque se reconozcan variables intrapersonales
- 3) **Parones transitorios** en nuestro proyecto de vida:
 - ▶ Nos quedamos **sin** proyecto vital.
 - ▶ El que tenemos **no nos gusta**.
 - ▶ **No sabemos** seguir adelante con él.
 - ▶ Tenemos proyectos **incompatibles** con nuestros allegados.



9

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

PRESUPUESTO

PRESUPUESTOS ESPECIFICOS TCS:



LA TERAPIA

10

35

INTERVENCIÓN

FILOSOFÍA BÁSICA

- 1) Si no está estropeado....no lo arregles.
- 2) Si no funciona... haz algo distinto.
- 3) Si funciona...haz más de los mismo.

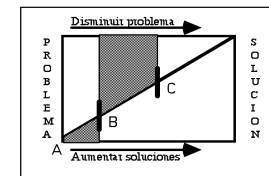


11

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

INTERVENCIÓN

- El **cambio** es **inevitable**: los problemas no suceden siempre.
- Trabajo en el **presente** y hacia el **futuro**
- **Discontinuidad problemas y soluciones**:
 - Disminuir problema o aumentar recursos.
 - Revolver el pasado o construir un futuro
 - Problemas grandes con soluciones simples.



- La **diferencia** en los problemas las marcan las **personas** no las patologías.
- Un **pequeño cambio** puede llevar a otro más grande: la "teoría del caos".
- A través de la conversación cambiamos relatos para cambiar conductas, pensamientos, emociones (interaccionales).

12

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

INTERVENCIÓN

- La **intervención** es **colaboración**: una construcción de nuevas alternativas para hacer, pensar, sentir (interaccionalmente).
- Una **conversación para el cambio**: no importan tanto las informaciones como las conversaciones (historias).
- Una **conversación con unas reglas**:
 - **Explícitas** desde el principio (definición de contexto).
 - El **objetivo es el cambio**, el **terapeuta elige** (flexiblemente) temas y atención que le dedica, personas y turnos, posiciones, tono de conversación.
 - Usa el **lenguaje para el cambio**:
 - **Resaltar y apoyar informaciones** (obviando otras).
 - **Introducir nuevos significados**: redefinir, deconstruir, relacionar informaciones.
 - **Transmitir informaciones con claridad** (métforas)
 - **Generar expectativas de cambio**: lenguaje presuposicional.

13

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

INTERVENCIÓN/TÉCNICAS

METAS



- **Demanda**
- **Objetivos**:

EXCEPCIONES



- **Pregunta de cambio pretratamiento.**
- **Avances en objetivos.**
- **Recursos.**

PROBLEMAS



- **Soluciones intentadas ineficaces.**
- **Bloqueo de patrones** interaccionales.
- **Cambios en la secuencia de la queja.**
- **Trabajo con la estructura familiar**

14

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

TÉCNICAS: DEMANDA

DEMANDA



CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

- Alguien **pide algo**.
- Algo que **depende de ellos**.
- Alguien está **dispuesto a trabajar**.
- **Varias personas: subrayar aspectos comunes.**
- **Varias demandas: establecer un orden.**

TECNICA PARA NEGOCIAR

- Si no piden: comentario empático y ¿qué les gustaría sacar de la sesión?
- Si no **depende de ellos**: díselo claramente
- **Dudas sobre implicación**: pregúntalo directamente.

EN GENERAL

- Recoge y devuelve todo lo que suene a petición.
- Devuelve demandas generales que todos puedan aceptar.
- Asegurate de que se recogen todas las peticiones.

15

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

TÉCNICAS: OBJETIVOS

OBJETIVOS



¿PARA QUÉ?

- Efecto **facilitador de la acción**.
- Establecer **indicadores de cambio**.

¿CÓMO?

- Preguntas directas.
- Preguntas de proyección al futuro.

CARACTERÍSTICAS

- **Relevantes** para los clientes.
- **Alcanzables**: dependen de las personas.
- **Concretos**: conductas, pm, stm.
- En **positivo**: empezar/presencia de.
- **Interaccionales**.

✳ **Historias** más que indicadores aislados

16

©Alberto Rodríguez Morejón. UMA

TÉCNICAS: OBJETIVOS

PREGUNTAS PARA DESARROLLAR OBJETIVOS

En caso de...	
Objetivos inalcanzables	→ Házselo saber
Objetivos abstractos	→ Trata de concretar: ¿En que vas a notar que.?
Formulados en negativo	→ ¿Qué vas a hacer en vez de...?
Para interaccionales	→ ¿Qué vas a hacer tu cuando ella...?
	→ ¿Cómo crees que va a responder él cuando...?
Si vuelven al problema	→ Comentario empático + ¿Cómo va a cambiar eso?
Si se agota el tema	→ ¿Qué más va a cambiar

EXCEPCIONES

IDENTIFICAR/ CONSTRUIR CUÁLES

CRITERIOS PARA SELECCIONAR:

- 1) Relacionadas con objetivos.
- 2) Próximas en el tiempo.
- 3) Potencialmente bajo el control.

CUÁNDO

- Cambio pretratamiento.
- Avances en objetivos.
- Mejorías entre sesiones.
- Recursos.

CÓMO

- Diferencias entre días.
- Diferencias entre personas.
- Especificando objetivos.
- Buscando cambio muy pequeños.
- Investigando tarea.
- Usando escalas.
- Preguntas hipotéticas.

AMPLIAR



ATRIBUIR

-¿Qué fue diferente?, ¿cómo lo consiguen?

DAR SIGNIFICADO

- Cualidades, renarrar.
- Implicaciones relacionales (ampliar audiencia).
- Implicaciones futuras.