

COMO TRIUNFAR EN UN CONGRESO DE TERAPIA FAMILIAR

Emilio Gutierrez Garcia,
Departamento de Psicología Clínica,
Facultad de Psicología,
Universidad de Santiago
Santiago de Compostela

Publicado en : **Cuadernos de Terapia Familiar**, 1996,
32:35-44.

RESUMEN

La nueva era de la terapia centrada en las narrativas, supone para los terapeutas familiares una liberación de su papel tradicional que consistía en provocar cambios en la gente que solicitaba sus servicios debido a los más diversos problemas. La re-conversión en un narrato-terapeuta tiene la ventaja de permitir al terapeuta, cuyo trabajo con los clientes se ha reducido a mantener únicamente conversaciones educadas, más tiempo para cuidar su propia reputación frente los colegas.

Este cambio de atención a sus propios asuntos no puede dejarse en manos del azar o del destino. ¿Por qué dejarse atrapar en una historia en la que uno acabe teniendo un papel secundario? Quizás, como afirma el cliché post-

moderno los sistemas estén determinados por el problema, pero, ¿quien puede afirmar lo mismo se aplica a la fama?. ¿Y si la fama -como los problemas en los que pensábamos el año pasado- estuviera determinada por el sistema?.

Si es así, ¿por que no recuperar al individuo -el terapeuta esta vez- y su capacidad de acción para ayudar a co-construir esa historia en la que al final quedara encerrado?.

El artículo aporta reglas y roles concretos que un terapeuta puede utilizar para incrementar su cuota de aplauso y gloria justo allí donde las historias se forjan, su red de referenda: los congresos de terapia familiar.

ABSTRACT

In the new wave of narratives focused family therapy, therapists no more need to get stuck in the mud of engineering change for people who fared their services trying to free themselves from diverse problems. Becoming a "narrato-therapist", with the associated task of just having educated conversations, allows therapists free time to look after their reputation among colleagues.

This change in focus to their own business should not be left to the fate of life's ups and downs. Why should one enable to be trapped in a story where one only will play a secondary role?. Maybe systems are, as nowadays state the post-modern cliché, determined by problems, but who says it is the same for fame?. What if fame -as we used to think about problems last year- were determined by the system of colleagues?.

Be as it could be, Why did not re-discover the individual?. The individual, this time therapists, has some choices in the collective task of co-constructing that story in which, in the long run, he/she will be eventually trapped.

In what follows rules and roles are plainly stated that once mastered would increase a therapist share of clapping and glory just there where stories begin, his/her network of reference: congresses of family therapy.

La transformación de las Jornadas de Terapia Familiar en Congresos de Terapia Familiar no tiene como fin el trascender el carácter de encuentro de los terapeutas familiares de España (y su desencuentro eventualmente), sino que debe entenderse dentro del proceso de "hacernos mayores" y de tener nuestro propio congreso. Sabemos como terapeutas que el re-etiquetamiento, más allá de un simple eufemismo, cambia la percepción interna de los actores sin llegar a las implicaciones de una re-estructuración, que implicaría una revisión profunda de las Jornadas para lo cual quizás debiéramos alcanzar un tipo de madurez que, como todos sabemos, no se obtiene con la simple mayoría de edad.

En este contexto de afirmación de nuestra mayoría de edad y en busca de la madurez, que siempre supone algo de pérdida de romanticismo, se enmarca este esfuerzo dirigido a proporcionar los medios para

triunfar en los venideros congresos de terapia familiar.

La terapia familiar ha sido en su evolución, no sólo sensible a las contribuciones e importaciones de metáforas de una gran intensidad intelectual y conceptual, digamos estética, sino que ha sido sensible también a las pasiones y motivaciones más bajas y prosaicas, digamos pragmáticas.

Sin duda, el primer intento de contribución en este sentido pragmáticos debamos reconocerlo en "El Arte del Psicoanálisis" (Haley, 1958). Esa publicación supuso un esfuerzo para que, de una vez por todas, todos pudieramos saltarnos el requisito previo del análisis didáctico antes de poder ejercer la profesión de psicoterapeuta. En "El Arte del Psicoanálisis" el autor tenía acceso a un documento cuasi apócrifo que revelaba "el truco de la cura psicoanalítica", desvelando el secreto de la teoría general de la psicoterapia.

Ya no era necesario el costoso, intenso, y extenso proceso de análisis personal, para tener acceso al código secreto de la profesión de psicoanalista. En síntesis, se trata de: Uno, conseguir la licencia para estar legitimado socialmente del papel de terapeuta (con su implícita y explícita función de dar ayuda a gente con problemas psicológicos); Dos, aceptar la definición de incapacidad/impotencia/incompetencia/ineptitud de los pacientes acerca de la posibilidad de

enfrentar/afrentar/cambiar/mejorar una situación determinada; Tres, a partir de esa aceptación del terapeuta de tal definición de paciente, no dar ningún tipo de ayuda, consejo, guía, directriz o pauta; y Cuatro, no permitir que el paciente se metacomunique sobre la contradicción anterior.

La resolución de esa paradoja llevará al paciente a otro colega (lo cual sólo le llevará a la misma situación), o a considerarse curado.

Diez años más tarde, no contento con haber desvelado el truco de la cura psicoanalítica, y aumentando aún más el matiz desestabilizador que supuso la entrada furtiva dentro del club exclusivo del psicoanálisis, saltándose los rígidos criterios de admisión, Jay Haley volvió a la carga, tratando de liberar a los terapeutas de los clichés psicoanalíticos que garantizaban el fracaso dinámico (1969a).

En esa segunda publicación el autor huía de cualquier complejidad conceptual y se refería a los aspectos más prosaicos del funcionamiento cotidiano de los terapeutas.

Un paréntesis en este camino hacia la concreción cotidiana nos sorprendió a todos (a un servidor le sorprendió en el INEM "Jose María de Pereda" de Santander). (Nada más, y nada menos que un análisis de las tácticas de poder de Jesucristo! (Haley, 1969b). Este intento, demasiado ambicioso, de poner al

alcance de los mortales las tácticas de Jesucristo, supuso una tentativa fallida. En primer lugar, para la comunidad de terapeutas aquello tenía algo de herético, y en el plano de las aplicaciones prácticas, sólo podía ser útil a los nacientes gurús a los que les cupo la labor evangelizadora de predicar la terapia familiar.

El autor debió comprender su error de tino, dimitió de su rol de Prometeo, y dejó de robar el fuego de los dioses para dedicarse a copiar modelos más cercanos a los humanos.

No tardó mucho tiempo hasta que el mismo autor consiguiese conectar con la demanda de consejos concretos en ámbitos específicos. Así aparecieron las memorables contribuciones que nos enseñaron a salir airoso frente a nuestros colegas en las exposiciones de casos (Haley, 1970); a no fracasar en nuestros primeros devaneos docentes (Haley, 1974); a estructurar programas de formación de terapeutas familiares (Haley, 1977); y finalmente, a no tratar parejas de aquella manera (Haley, 1980).

Continuando la línea de H. Searles (1959) y su "Efforts to Drive Crazy the Other People", en esas contribuciones, el "deslenguado Jay" nos ofreció consejos prácticos y detalles concretos para poder mantener el tipo delante de las parejas y los alumnos y los listillos en las sesiones clínicas de exposición de

casos.

En un acto sincero de humildad todos deberíamos estar agradecidos a esos consejos que nos ayudaron a sobrevivir, aunque su lectura no se recomienda lo suficiente, quizás en un intento (humano) de que cierta información no fluya y todo el mundo conozca los secretos. Otras veces, no sólo no se recomiendan sino que, con la boca pequeña, se descalificaban como ejemplos de "mala uva que no aporta nada nuevo", o con frases herméticas del tipo: "Bueno, todos sabemos que tipo de persona es el Sr. Haley", que, además de no decir nada, crea en el oyente la sensación de que el que la pronuncia "está en la pomada" y ¡conoce a Haley!.

Más recientemente, y en plena época de lucha por el mercado, Carlos Sluzki fue sensible a la segunda generación de terapeutas que, cansados de exégesis y mitomanía, querían despegarse de los fundadores y crear su propia escuela. Huelga decir que me refiero a "Como Cercar un Territorio Propio en el Campo de la Terapia Familiar en tres Fáciles Lecciones" (Sluzki, 1983).

Todas esas contribuciones pre-posmodernistas nos han ayudado a vivir como terapeutas frente a otros colegas y a los pacientes, y a facilitar que todos

1. En este sentido, esta propuesta de reglas para triunfar en los congresos de terapia familiar es una muestra de solidaridad con la Asociación Canaria de Terapia Familiar y, (ojalá!, puede convertirse es

hayamos podido deslumbrar a los alumnos en formación.

Sin embargo, es inconcebible que dada la cantidad, disparidad y frecuencia de actividades organizadas por asociaciones, organizaciones y sociedades (Jornadas, Congresos, Symposiums, Talleres, Seminarios, etc.), no exista ninguna publicación que ayude a hacerse un hueco en el panorama de la TF, o a sentar sus reales de forma permanente a aquellos que gozan ya de un cierto predicamento.

Esta propuesta, más humilde que las precedentes, supone un intento de llenar esa carencia, particularmente en el panorama de los Congresos y actividades que se organicen en España en el futuro. El próximo XVII Congreso Nacional de terapia Familiar, a celebrar en Canarias¹, puede convertirse en una oportunidad única de entrenamiento antes de intentar el triunfo en el congreso de la EFTA que se celebrará en Barcelona en 1997, y que ocupará el lugar de lo que hubieran sido las XVIII Jornadas de Terapia Familiar (una buena edad para la mayoría de edad).

Bien mirado, puede ser una oportunidad para impresionar a nuestros vecinos del Continente sin tener que preocuparse excesivamente del contenido de nuestra contribución.

un acicate adicional que anime al desplazamiento a Canarias.

Sin más dilación, abordemos las sugerencias.

1. LO IMPORTANTE ES PARTICIPAR

Lo más importante es participar. Sin embargo, lo que propone esta primera regla no es ninguna concesión a la gloria, como cuando algún deportista justifica un mal resultado. Si se lee otra vez la frase, lo que dice es que hay que participar. Cuanto más mejor.

Si consigue que la azafata le traiga el micro cuando aún no ha levantado la mano, entonces Vd. lo está haciendo bien. Mientras toda la audiencia le presta atención podrá oír entre los murmullos que alguien le dice a otro alguien: "Ese es fulanita..." (eso es triunfar).

Este es el llamado "principio del hombre Teka", en honor de aquel hombre que, enfundado en el maillot de Teka, tenía el raro don de estar allí donde iba a enfocar la cámara en las vueltas ciclistas.

Por otro lado, después de las sesiones plenarias -que es donde más rentable es la cuota de micrófono- su trabajo no ha acabado. Los pasillos, las pausas de café, son los momentos de seguir participando. Prosiga el coloquio con el conferenciante, de manera informal, mientras se hace con dos cafés y, si hay varias personas, trate de reírse más alto que nadie cuando la ocasión lo requiera. De ese modo, cuando alguien se gire pensará que goza de la confianza de su

interlocutor. Sea Vd. la alarma de la manada. Así, cuando alguien le oiga reír sabrá que hay alguien relevante en las cercanías.

Los actos sociales (cenas, comidas, viajes rápidos) no son momentos para el relax, sino para seguir al pie de la letra el lema de participar. Lleve un buen surtido de chaquetas para obligar a que la gente le reconozca en sus diferentes versiones. Además, parecerá un alguien de posibles.

1.1. Esté Ahí Arriba.

El fin último de la participación es algún día poder estar ahí arriba, de ponente, moderador, co-ordinador. Como sea, pero consiga estar ahí arriba. El triunfo siempre conlleva esa idea de altura. Por lo tanto, antes de que el capricho del azar nos regale un instante de gloria, empecemos a subir (escaleras).

Si Vd. ya es uno de los elegidos y ya no le impresiona el que centenares de ojos le observen, Vd. ha conseguido lo más difícil: estar ahí arriba. Su nombre luce bien en el cartón delante de Vd. y esa foto tiene que conseguirla. Desde esa posición privilegiada tiene que cuidar su inversión. El trabajo ha sido duro y sólo Vd. lo sabe. No es cosa de dejarse ir y tirar todo por la borda. Es hora de dar el siguiente paso.

2. TRES, DOS, UNO... EN EL AIRE

Le acaban de presentar ante la audiencia. Es hora de hacer la broma de comprobar en el cartón que es Vd. el que tiene que hablar. Con ese gesto predispone a la audiencia de forma positiva ante Vd.

Si Vd. ha luchado mucho por llegar ahí, puede descubrir con horror que no tiene unas líneas preparadas para la ocasión, o que el tema que va a desarrollar no le interesa en especial. Pero no es hora de dudas. O mejor dicho, es hora de utilizar las dudas de la forma más provechosa posible. Para ello y para asegurar el éxito de su misión, no tiene más que seguir las siguientes recomendaciones.

Así que, (adelante!).

2.1. Hable Lentamente.

Empiece con un silencio y luego, hable lento. Dos folios hablando lentamente duran el doble que si hablara atropelladamente. Vd. ha llegado ahí para quedarse el mayor tiempo posible y llegar a ser un clásico de los congresos. No ha llegado ahí para soltar atropelladamente y que se note demasiado que Vd. padecía el "síndrome de privación de micro".

Hablar lento suele ser percibido como más reflexivo, da una imagen de más madurez, y el desasosiego

que transmite suele ser percibido como algo propio del que tiene tablas.)No sabe que decir?. Muy sencillo comience con un rollo acerca de lo que sintió cuando le propusieron el tema.

Recuerde que solía ocurrir cuando Vd. veía pacientes -antes de que se pusiera en boga la sofisticación de nomemclaturas tales como clientes, derivantes, demandantes, compradore, etc. No le ocurrió cuando soltaba su frase secreta : ")Que es lo que les ha movido a venir a consulta **AHORA?**", que su interlocutor en la conversación (antes paciente) se arrellanaba en la silla y comenzaba : "Le voy a contar como empezó todo para que Vd. se haga una idea".

)No se olvidó mucha gente de su primera pregunta?. Después de dos horas de interminables detalles y giros de la historia, no le contestaron: "...bla, bla así que venimos a que nos diga qué podemos hacer". Pues es hora de que Vd. aproveche esa experiencia y se la ofrezca a los demás. Haga un largo preámbulo.

Otra versión es comenzar (venga al caso o no) con una anécdota implicando a alguien famoso (llamándole por su nombre de pila). Si cita a alguien famoso, el objetivo es demostrar que Vd. tiene confianza con él -pero no que acepta sus ideas, no vaya a ser que el susodicho no sea santo de devoción de la audiencia.

Con respecto a las anécdotas, otro aspecto crucial es que Vd. estire la goma del tiempo tanto como le sea

posible. Cuanto más abuelo parezca, mejor. Si su aspecto físico no le acompaña demasiado y aún no tiene las sienes plateadas, por lo menos que quede en el aire que Vd. lleva mucho tiempo en el ajo.

2.2. Ponga "Co-" y Acertará.

No hay una regla más exacta y simple para triunfar (por el momento) en un Congreso de Terapia Familiar, que la que paso a detallar.

No hable de feedback positivo, estructuras disipativas, autopoiesis, lazos recursivos o todos aquellos términos que le han ayudado otras veces. Simplemente dos letras y un guión, hacen el milagro (CO-). Obviamente, con ser el matiz más importante, no es el único, pues si abusa de ese recurso puede llegar a cansar a la audiencia y parecer una gallina cacareando. Aderece su discurso con otros términos como diálogo, narrativa, historia, conversación. (Qué maravilla estos términos tan simples, y no aquella jerga hermética de hace unos años que nos repetíamos como mantras, siempre temiendo que alguien nos requiriera una definición!).

Hoy no nos hace falta seguir utilizando el generador recursivo de epistobabbe (Watson, 1991) que siempre tenía su complicación. Superada esta fase de compulsión recursiva, ¿quien puede enmudecer ante una propuesta de definición de conversación?. Nadie. Incluso se puede decir: "Una conversación es una conversación; ni más, ni menos".

Con estas reglas, Vd. puede coger cualquier párrafo de su participación en las Jornadas de hace diez años, y donde Vd. dijo presentando una cinta en formato Beta: "Les voy a mostrar un fragmento de una sesión de terapia con un caso donde realizo una intervención para cambiar el contexto interaccional del síntoma, es decir las diferentes puntuaciones que mantienen el sistema encerrado en un ciclo de homeostasis, bla, bla, bla.."

Hoy, para presentar ese fragmento al que Vd. tiene particular cariño, pues acababa de comprar el video y era la primera cinta donde Vd. creía que mataba al síntoma, debería decir: "Quiero invitarles a Vds. a que actúen como grupo reflexivo y me aporten todo lo que se les ocurra. Para ello, nada mejor que vean un ejemplo de ese espacio de co-reflexión en el que invitamos a la familia a co-evolucionar con nosotros; donde de forma no-guiada se abren nuevas posibilidades de diálogo y en el que la riqueza de textos de la conversación muestra la intersección de tiempos, historias y espacios narrativos que abren la posibilidad a una nueva ecología de historias en una dialéctica de de- y co-construcción, co-bla, bla, co-bla.."

Impresionante, ¿no?. A ver quien se repone a ese choque y Vd. sigue facturando su cota de audiencia (este punto debería complementarse con las recomendaciones que se apuntan en el punto).

2.3. Declárese Flexible.

Este consejo parece totalmente superfluo pero no lo es. Por supuesto que Vd. nunca ha oído a nadie decir que es inflexible en terapia, o que aplica su sistema de tratamiento de forma rígida. No, nada de eso. Pero si todo el mundo afirma que ajusta el tratamiento a cada caso en concreto, ¿por qué Vd. va a abstenerse?. Vd. tiene que mostrarse como todo el mundo; como un sastre (hace el traje a la medida) y no como un vendedor de grandes almacenes donde las chaquetas ya están esperando en las perchas.

Ese cliché es eficaz porque si alguien dice después de Vd. que también es flexible, parece que, o bien no lo es tanto como Vd. y que se está defendiendo, o que se está subiendo a su carro (sobre todo si Vd. asiente en silencio con una leve sonrisa).

No digamos si conecta el cliché de la flexibilidad con el de la complejidad. Entonces ya puede rozar el éxtasis. Declarar que los problemas humanos siempre son "necesariamente complejos" no le sitúa a Vd. del lado del pasmo ante la complejidad, sino del otro lado de la raya. Vd. conoce la complejidad.

2.4. Sobre la Coherencia.

La época de la coherencia ha pasado definitivamente

en este fragmento de posmodernidad narrativa. Por eso, mientras atisba cual será la próxima curva del camino, juegue al caballo ganador y no apueste por la coherencia. La coherencia tiene un tufo a encorsetamiento que es fuente de muchas desdichas personales.

Adelántese ante cualquier acusación de incoherencia afirmando que Vd. está evolucionando constantemente.

Cual es la palabra mágica que le mantendrá a salvo de la coherencia y de la incoherencia?. Reflexión, reflexión y reflexión.

Sólo tiene que presentar lo que dice como una reflexión. Diga incluso que lo que va a decir es un bosquejo de un período de reflexión iniciado hace años, que aún sigue abierto, cuando se dio cuenta de que lo que hacía antes (impresionado por el carisma de algún divo) le transmitía una sensación engañosa de seguridad. Una reflexión adicional al género en este punto es genial.

De esa manera, si alguien le recuerda lo que Vd. escribió o dijo en su época estratégica, estructural o milaniana, sólo tiene que encogerse de hombros y justificar que su período de reflexión es superior a Vd., la corriente reflexiva le arrastra.

La salida a esas situaciones temidas donde le sitúan el

espejo de su pasado requiere tacto, ya que Vd. no sabe si en el futuro tendrá que rescatar algo de su pasado (por ej. su formación psicoanalítica, médica, filosófica o grupal). Por ej. puede decir: "No es que me arrepienta de esa fase, ni mucho menos digo que fuera una época inmadura, pues tenía muchas cosas importantes. Lo que puedo decir es que de pronto nos pareció importante abrir un período de reflexión, o, mejor dicho, nos vimos reflexionando sobre algunos de los temas que aún no están cerrados -por supuesto- y que hoy he querido mostrar para invitarles a Vds. a que reflexionen con nosotros". (Nótese como hábilmente se utiliza el pronombre mayestático y el plural, pues transmite que Vd. no está sólo)

2.4.1. No Fije Su Posición.

Richard Feynman (1990) en su libro *¿Qué Te Importa lo que Digan los demás?* propone la antítesis de lo que se trata en este punto. El Premio Nobel americano aconseja que cuando Ud. --después de un razonable y cabal análisis de las posiciones del resto de la comunidad científica- se encuentre que tiene que plantear su humilde posición, discrepante de la del resto de sus colegas, diga lo que tenga que decir sin que le importen las consecuencias. Ese es un consejo que, como en las sublevaciones en el ejército, es demasiado dicotómica en sus consecuencias (paredón o condecoración, ostracismo o Premio Nobel).

Si llega a un punto donde no se encuentra a gusto, o

no tiene ideas, o no sabe donde está (conceptualmente) y no quiere correr riesgos inútiles, lo recomendable es la llamada "salida de desplante torero".

Simplemente diga: "Y ahora me callo y no digo más", y adopte una postura como de recogimiento (inmovilidad, la mirada perdida, etc.).

El autor vio hace años como un desplante de ese tipo arrancó una ola de aplausos impresionante. Allí olía a triunfo, pero ¿Cual era el patrón que conecta?. Sólo años más tarde, después de tratar en vano de descubrir cual era la respuesta a ese arcano, pudo entender el autor -cuando comenzo a recopilar información y a cambiar impresiones con las azafatas- la existencia de reglas ocultas para triunfar en los congresos.

Un desplante de ese tipo sugiere la idea de un asombro estético descomunal, de un éxtasis contemplativo como si en la mente del sujeto que da el desplante estuviera ocurriendo una tormenta mística. El efecto del desplante perdura si, durante el resto de la jornada, Vd. se mantiene esquivo, ausente, en silencio, responde con monosílabos y hace todas esas cosas típicas de los estados de contemplación. Si ante una dificultad extrema Vd. opta por el desplante, no dude en salir del trance con un trance de matrícula.

2.4.2. Donde Dije Digo, Digo Diego.

Este consejo tan español y con tan mala prensa es la antítesis del consejo de R. Feynman. Pero como aquí sólo nos proponemos triunfar en un Congreso de Terapia Familiar y es mejor ir a lo seguro. Así que, si tiene que desdecirse de lo que ha dicho, hágalo, pero re-estructure su cambio de postura como un signo de su flexibilidad ante el perfil de matices que Vd. ya ha visto en su trabajo.

Este consejo puede extenderse a la pausa del café, donde el/la pesado/a que ha estado a punto de ponerle/la en un brete vuelve al ataque. En ese caso, y como una concesión íntima, puede sostener todo lo contrario de lo que ha dicho cinco minutos antes. (Quién sabe si esa concesión suya pueda ser utilizada en el futuro por el pesado/a como una anécdota que le sitúe a Vd. en el Olimpo de los citables!. A veces invertir en el futuro pasa por hacer concesiones en el presente. Pero en este punto concreto, intimidad es el ingrediente esencial.

2.5. Aporte un Nuevo Concepto.

2. Es de justicia mencionar que nada menos que el otrora "látigo del psicoanálisis", Jay Haley, en su edición revisada de "las Tácticas de Poder de Jesucristo (1986), incluye un capítulo titulado: "En Defensa del Psicoanálisis". Tanto si esa defensa del psicoanálisis significa un arrepentimiento de madurez, como si es una apertura ecléctico-integradora del autor, el caso es que ese giro de los acontecimientos nos protege a todos ante el rubor que alguien pudiera sentir al

Aparentemente, este es el punto más difícil y es justo reconocer que es una sugerencia que exige cierta experiencia en los puntos anteriores, pero sólo en apariencia. Desde luego no tiene que pensar en conceptos del tipo de los que parten la historia de la terapia familiar en un antes y un después. No, se trata de salir del paso y aunque no vuelva a usarlo jamás en el futuro, comprobará el efecto paralizante en la audiencia.

Una variante ante la aportación nueva de un concepto "ad hoc", consiste en recuperar un concepto que provenga de otro marco teórico, por ejemplo, el psicoanálisis². De esta manera lo que Vd. cree que puede ser un lastre, puede presentarlo como un privilegio, con la ventaja añadida de que le sale de forma más natural.

Otra versión consistirá no ya en rescatar algo de su propia historia, sino volcar la propia historia personal y sus circunstancias vitales concretas.)Qué es lo que le preocupa ahora dentro de su propio ciclo vital?. Pues cójalo y señale la importancia que hay que prestar en

manifestar que en su juventud tuvo otros amores que aún no ha podido olvidar. Esta actitud de recuperación no sólo es específica de nuestro país, ni tan siquiera de nuestro Continente. Australia y Nueva Zelanda (Flaskas, 1993) están en la misma onda.

terapia a esos sucesos y fases de su historia. Pero no diga que eso le preocupa a Vd., consiga que les preocupe a la audiencia.

3. SI MUESTRA UN VIDEO, POR FAVOR QUE ALGUIEN LLORE.

Este es un tema complejo. Por un lado, los videos son de una calidad malísima; por otro lado, es bueno no sentir continuamente la mirada de la gente sobre Vd. Es hora de que la audiencia mire a otro lado.)Por qué no a la gran pantalla?.)No se lo han hecho a Vd. cientos de veces primerísimas figuras?.

No importa que no haya nada en el video, ni que no se oiga. Que no se oiga es muy oportuno pues así hay que parar, explicar, adelante, atrás, etc.

Muy importante es la fase de pre-video. Vd. tiene que aprovechar para decir "la familia nos vino,... cuando las familias nos llaman.. esta familia era diferente...")Qué está consiguiendo?. Ni más ni menos que en la audiencia muchas personas piensen que es lo que están haciendo mal, A nadie en la audiencia le llaman familias, sólo le llaman personas.

Estos comentarios sutiles dejan a audiencia con esa impresión de que son clase de tropa y alguien estará pensando en contactarle como supervisor o consultor (!y todo esto sin haber puesto aún el video!).

Finalmente, con respecto a los videos, es imprescindible que alguien llore. El autor tiene que reconocer que este punto concreto le fue sugerido no por una azafata, sino por un decano de la terapia familiar con un tono de resignación. Quiero seguir dejando en el anonimato a mis informadores aunque este comportamiento del autor pueda ser injusto.

CONCLUSION DESCALIFICANTE.

El autor ha querido hacer una reflexión, no exenta de recursividad y lejos de suponer un intento de pedagogía a la "interacción instructiva" es solo un texto sujeto a las leyes de la narrativa, a saber:

- a) Lo que queda escrito no es exactamente lo que el autor piensa (por aquello de que cada acto de creación es un acto de censura),
- b) cada lector hará su lectura que no se corresponde con el punto a), y
- c) cada re-lectura posterior se apartará más de a) y de b).

Bibliografía

Feynman; R.)**Que Te Importa Lo Que Piensen los Demás?**. Madrid: Alianza Editorial, 1990.

Flaskas, C. On the Project of Using Psychoanalytic Ideas in Systemic Therapy: A Discussion Paper. **Australian and New Zealand Journal of Family Therapy**, 1993, **14**: 9-15.

Haley, J. The Art of Psychoanalysis, **ETC**, 1958, **15**:190-200. Existe traducción castellana en: J. Haley: **Las Tácticas de Poder de Jesucristo y Otros Ensayos** (10 ed. ampliada de la 2.0 ed. en inglés). Barcelona: Paidós, 1991.

Haley, J. The Art of Being a Failure As a Therapist, **American Journal of Orthopsychiatry**, 1969a, **39**:691-695. Traducido en J. Haley, *ibid*, 1991.

Haley, J. The Power Tactics of Jesus Christ. En J. Haley, **The Power Tactics of Jesus Christ and Other Essays**, New York: Grossman, 1969b. Traducido en J. Haley, *ibid*, 1991.

Haley, J. How to Criticize Your Fellow Therapist. **Voices**, 1970, **6**: 16-20

Haley, J. Fourteen Ways to Fail As a Teacher of Family Therapy. **Family Therapy**, 1974, **1**:1-8.

Haley, J. A Quiz For Young Therapist. **Psychotherapy**, 1977, **14**:165-168.

Haley, J. How to Be a Marriage Therapist Without Knowing Practically Anything. **Journal of Marital and Family Therapy**, 1980, **6**:385-391. Existe traducción castellana en E. Gutierrez, **Lecturas de Terapia Familiar (Vol. 1)**. Santiago de Compostela: Tórculo Textos, 1984.

Searles, H. F. The Effort to Drive the Other Person Crazy: An Element in the Aetiology and Psychotherapy of Schizophrenia. **British Journal of Medical Psychology**, 1959, **32**:1-18.

Sluzki, C. How To Stake Territory in The Field of Family Therapy in Three Easy Lessons. **Journal of Marital and Family Therapy**, 1983, **9**:235-238. Traducido en E. Gutierrez, *ibid.*, 1984.

Watson, W.H. The Generic Recursive Epistobabble Generator (G.R.E.G.). **Journal of Marital and Family Therapy**, 1991, **17**:201-202.