

# MANIFIESTO

EL TERAPEUTA ESTÚPIDO

Una declaración de jorgeayala

## Sobre este Manifiesto

Este Manifiesto puede ser usado libremente una vez que ha sido descargado del blog. Es una declaración de principios que desean ser compartidos. Expresa una posición, un modo particular de sentir la relación terapéutica.

Si lo has leído y te ha gustado, trata de expandirlo como lo hacen las esquilas una vez que se detona el perdigón. De esta manera contribuirás con el desarrollo de la Psicoterapia Sistémica Breve y la función que tiene en la formación de nuevas perspectivas y nuevos (lo deseamos verdaderamente) terapeutas.

Difúndelo, compártelo imprímelo, envíalo por correo electrónico, públicalo en tu blog o en tu web. Discútelo, analízalo, dale mil vueltas. Permite que otros los descarguen. Utilízalo entero o por partes (respestando el crédito de Jorge, claro está).

Pero sobretodo diviértete, que para eso se ha inventado la lectura.

**CONTENIDO**

Sobre este manifiesto.....2

(Una íntima) Introducción .....5

1. La Terapia es nuestra pasión.....13

2. Amamos a nuestros clientes.....16

3. El espacio importa.....19

4. Cada cliente es único.....23

5. El experto es el cliente.....28

6. Las personas tienen sus propios recursos.....33

7. El diagnóstico y la etiqueta han muerto.....38

8. Es posible resolver los problemas en muy poco tiempo.....46

9. El cliente define las metas de la terapia.....50

10. No te rindas.....54

Terapeuta estúpido Vs. Terapeuta Experto.....59

Sobre el autor.....60

“Ahora preferimos pensar en terapeutas estúpidos cuya misión es generar conversaciones que faciliten la renegociación de los significados que paralizan a las personas... preferimos un terapeuta más estúpido, que va por detrás de los clientes, adaptándose a su ritmo; un terapeuta centrado en las soluciones que trata de facilitar que se amplíen las cosas que ya funcionan.”

4

Alberto Rodríguez Morejón  
Marc Beyebach

Sin duda, nosotros aspiramos a ser útiles, a lograr la excelencia, la audacia. Entonces, ¿por qué no manifestar esas aspiraciones...de modo tal que el mundo las pueda conocer?

Tom Peters

## (UNA ÍNTIMA) INTRODUCCIÓN

Lo confieso.

Este manifiesto es la declaración de mis principios para operar (sin bisturí, con las palabras) en la terapia. Es mi modus operandi, la explícita declaración de mis valores y mis fortalezas. Los 10 mandamientos de mi religión, mi hoja de ruta, lo que me recuerda quién soy y qué es lo mejor que puedo hacer aquí en este mundo.

¡Este manifiesto es mi vida!

Y mi vida son mis proyectos y mis proyectos son mis clientes.

Este manifiesto es la declaración absoluta de mi amor por mi trabajo.

Y mi manera de pensar la relación terapéutica. Nadie debe dudar que esto quizás cambie más adelante (el mundo cambia locamente) pero por ahora es así y lo quiero compartir.

La psicoterapia, tal como la conocemos hoy en día, seguirá reinventándose en los próximos 10 años.

Hasta hace poco era imposible imaginarla sin un diagnóstico.

Era poco probable que un terapeuta se refiriera a su trabajo sin recurrir al discurso de la enfermedad mental y a los manuales de diagnóstico DSM-IV o CIE 10. Que hablara del inconsciente y las resistencias. De la transferencia y la contratransferencia.

Hoy en día esos valores han cambiado.

Y sin embargo, nos siguen educando en la razón....perdiendo el tiempo en inútiles categorías diagnósticas que transformamos en argumentos de vida...hablamos de la enfermedad mental como si habláramos de fútbol.

Nos cuesta aceptar nuestra ignorancia.

Harlene Anderson, una brillante terapeuta de estos tiempos, nos enseña que cuando buscamos lo que nos es familiar, a menudo nos cegamos para lo diferente y único que pueda surgir en la terapia, todo aquello que pueda ser familiar para el cliente...

Sin embargo, seguimos insistiendo en que el cliente sienta y piense como nosotros.

***“El terapeuta debe arriesgarse a convertirse en un aprendiz con cada nuevo cliente.”***

Harlene Anderson

Hemos llegado al fin de la razón, recuérdalo.  
(Y si no me crees a mi, pregúntaselo a Elizabeth Costello, el gran personaje del inagotable J.M. Coetsee.)

Nos encontramos en una época compleja, de cambios y transformaciones vertiginosas.

Y la verdad es que nunca hemos hablado de la verdadera productividad de nuestros enfoques terapéuticos. La ética de nuestros movimientos y nuestro estilo de vida (*ser* terapeuta es un estilo de vida, una mirada del mundo). Vivimos un juego totalmente nuevo, una verdadera revolución paradigmática y epistemológica.

¡El derrumbe del viejo racionalismo!

¡Estalla una auténtica revolución de las chaquetas! (Sí, esas que usábamos en nuestro internado.)

**¡Entiéndelo!**

¿Seguir usando la primera entrevista para hacer un diagnóstico?  
¿Gritar ¡BINGO! cuando nos hemos encontrado con uno? ¿Utilizar un lenguaje técnico e intransferible? ¿Formular ligerísimas hipótesis y analizar la funcionalidad del síntoma? ¿Sentirnos expertos? ¿Trabajando en añejos consultorios? ¿Atendiendo pacientes?

¿No parece todo esto algo pasado de moda?

¿O sigues practicando la terapia de este modo?

Una mañana, preparándome para entrar a clase en la universidad, una compañera en un estado de terrible excitación se me acerca:

**“Jorge, ¡he decubierto la terapia!”**

¡Estábamos terminando el cuarto año de nuestra carrera y recién la había descubierto! ¡¿Y todo lo que nos habían enseñado estos años?! ¡¿Y las ratitas y el diván y el inconsciente y los deseos reprimidos; el condicionamiento clásico y las caricias?! ¡¿Y el insight?!

**“La descubrí nuevamente. Sí, nuevamente.”**

Me habló de un profesor que era psicoterapeuta. Temido y misterioso. Nadie se inscribía en su curso. Era el curso de los “rezagados” (aquellos que no se matriculan a tiempo y tienen que aceptar el aula en que serán registrados).

Sonaba extraño: **Terapia Familiar Sistémica.**

No le creí.

¿Descubrir la terapia?

Finalmente le creí.

De inmediato hice el cambio y me inscribí en su curso.

(Antes me crucé con este profesor en el pasillo y me advirtió: “¿Estás seguro que deseas inscribirte en mi curso? Le dije que SÍ. Rotundamente. Y comenzó mi historia.)

Me enamoré. Del curso y de mis compañeros. Hicimos un maravilloso equipo. Hoy uno de ellos vive en el extranjero. Estudia un master en España, en la Universidad Autónoma de Barcelona. Otra compañera hizo un postgrado en Neurociencias entre España y Francia. La mayor de nosotros es hoy una excelente terapeuta y fundó su propia empresa. En un año culmina su Master en Terapia Familiar. Yo me vine a Lima persiguiendo un sueño y siguiendo la felicidad al lado de una mujer maravillosa (ahora son dos mis mujeres maravillosas).

Y todos seguimos siempre inquietos detrás de este profesor. Y nos formamos con él en Terapia Sistémica Breve. Y seguimos descubriendo la terapia cada vez que conversamos.

Cada uno tiene su propia respuesta para vivir este presente y enfocarse positivamente hacia el futuro. Esta es la mía.

Este manifiesto está dedicado a los inconformistas, a los bichos raros de la clase, a los estudiantes e internos de psicología que lo cuestionan todo y no saben qué hacer y qué seguir. A los que la economía los anima a abandonar la Psicoterapia. Que ven cómo fallece el sueño de trabajar en un estudio propio y dedicarse a la clínica (aunque clínica es un término inexacto. Preferiero usar el término “dedicarse a la terapia”). A terapeutas y consultores que buscan obtener su propia voz o hacer de otras voces la suya en el camino de su formación como terapeutas. A todos aquellos que están haciéndose preguntas constantemente. A los que se ven tentados a traicionar su sueño y eligen la comodidad de un trabajo de cuello blanco y corbata como asistentes o trabajadores de Recursos Humanos. A los talentosos, a los estudiosos, a los estratégicos, a los ideadores, a los que tienen iniciativa y a los que buscan la excelencia. A los que observan su estilo y se exigen con los ojos de un artista. A los que quieren vivir su propia vida ayudando a los demás.

Y está dedicado a ese maravilloso ejército que conformamos en la universidad con Luis Carlos, con Yacila, con Charo y con Pepe. Y luego con Rubén y María Andrea, persiguiendo un sueño: convertirnos en terapeutas.

Y a ese maravilloso maestro que tenemos siempre al lado, guiando nuestro camino: César Vásquez.

# 1. LA TERAPIA ES NUESTRA PASIÓN

*“Crea como un Dios, gobierna como un rey y trabaja como un esclavo.”*  
Guy Kawasaki

13

Nuestra pasión.  
La mía, la tuya.

Fui el bicho raro de la clase. Inquieto, desvergonzado. Recibí los comentarios más “duros”: “lee hasta lo que encuentra en el piso”, “es extremadamente particular”, “exige más lecturas”. Desperté las pasiones más intensas, ese amor y odio hacia lo misterioso. Fui voluntario en la guerra de los casos más complicados, quemé horas con enormes textos de formación. Amé a César Vásquez como nadie y descubrí nuevamente la terapia. Adoré a Minuchin, a Nardone, a Michael White. A Haley, a Bateson, a Watzlawick. A Selvini Palazolli, a

Erickson y a Maturana. Formé con ellos mi propio ejército de salvación. Me convertí en un devoto de “la sistémica”. La practiqué apasionadamente. Me equivoqué y me equivocaba cada vez mejor. La convertí en mi religión. Amé devotamente cada técnica. Me acosté con mis maestros (usé sus libros como almohadas). Hice la vida imposible a mis supervisores.

Hoy, mi trabajo importa porque es mi identidad, porque es algo hermoso. Es mi firma, mi legado, la única herencia que dejaré al mundo.

**¡Trabajo ayudando a las personas a superar sus síntomas y eso importa!**

¡Entiéndelo!

**¡Tu trabajo importa!**

Mis proyectos (mis clientes) me apasionan, son mi vida. Es cierto que tengo días malos y días estupendamente buenos, pero mi trabajo importa. En cualquier lugar importa. En el internado, mi estudio, en la calle, en la oficina de un cliente, en una conferencia, en un proyecto social, **¡mi trabajo importa!** ¡No existe diferencia! Significa mucho para mi y me hace sentir orgulloso.

**Pasión**= dejar la vida en lo que hacemos.  
**Yo**= mis proyectos/mis clientes.

15

## 2. Amamos a nuestros clientes

*“Amar es aceptar al otro como otro legítimo en convivencia con uno.”*  
Humberto Maturana

*“Love it will be much better”*  
Devendra Banhart

16

Amar ha sido siempre una revolución.  
Es simple.

Si el amor no se convierte en el más auténtico de nuestros valores como terapeutas o consultores, o incluso como jefes de una empresa de servicios profesionales, si no somos capaces de entenderlo y

practicarlo, de llevar este **MANDAMIENTO** hasta las últimas consecuencias, podemos dejar esto de inmediato y dedicarnos a otra cosa.

Existimos para nuestros clientes y vivimos para ellos. Si nuestro trabajo no es el mejor ellos pueden buscarlo en otro lugar. Y eso hablará muy mal de nosotros.

**Amo a mis clientes porque son mis proyectos y mis proyectos soy YO.**

También es un asunto de ego y autoestima, está claro.

Esto lo saben perfectamente mis colegas de **Artesanador**, liderados por Zenaida Mateos. Entienden que AMAR es un principio y saben lo importante que esto significa. Lo practican diariamente desde que ven a uno de sus clientes salir del ascensor. Cada hora, minuto y segundo en Artesanador es un estímulo para tratar muy bien a sus clientes. Su éxito radica en esto.

(Si quieres saber cuál es la prédica y la práctica del amor en Artesanador, puedes sentarte un par de horas en la recepción y lo sabrás. Cuando lo hayas encontrado, practica imitando su estilo hasta encontrar el tuyo.)

Ama a tus clientes como te gustaría ser amado. Atiéndelos, escúchalos, compréndelos, valora lo que te dicen y tómalo como un obsequio (escribí una entrada en el blog llamada “El envoltorio de regalo”. Puede ser útil). No dudes nunca de ellos ni tejas ridículas hipótesis (hay muchos terapeutas que todavía siguen construyendo el tratamiento sobre las hipótesis) sobre las cosas que te dicen.

Recuerda:

**El cliente (casi) siempre tiene la razón.**

La firmeza en el amor permite que terapeuta y cliente puedan manejar cualquier situación con dignidad.

La firmeza en el amor protege la integridad de las personas.

# 3. ¡El espacio importa!

19

Me encanta llegar a mi estudio cada día. Es mi espacio personal, mi lugar de trabajo y el sitio donde puedo llevar a cabo proyectos maravillosos y un trabajo sensacional. Adoro llegar a escribir como lo estoy haciendo ahora y descansar en el sofá cuando llegue el momento. Beber una taza de té mientras descanso para recibir a uno de mis clientes y sentirme a gusto con la conversación que sostendremos.

**SÍ. EL ESPACIO IMPORTA (así, con mayúsculas).**

Esto lo aprendí también de mis cómplices de [Artesanador](#). Cuando llegué por primera vez a trabajar con ellos hace unos meses, su

directora, Zenaida Mateos, no dudó en hacerme un tour mostrándome cada uno de los espacios donde trabajaban sus distintos terapeutas. Y lo hizo con una clase de orgullo extraordinario que me hizo envidiarla. Zenaida sabe que cada metro cuadrado de Artesanador es importante porque expone de manera notable su filosofía de trabajo. Cada espacio tiene un carácter que resume nuestro punto anterior:

### **¡Amamos a nuestros clientes!**

Trabajar diariamente en un espacio con una increíble personalidad y un carácter sorprendente otorga una motivación extra para el trabajo que no tiene precio. Convierte cada consulta y cada intervención en una experiencia extraordinaria, totalmente inspiradora.

20

Por eso no me canso de repetir:

### **¡El espacio importa!**

También lo aprendí con mi pequeña hija. Tiene apenas dos años y con unas pocas visitas a dos clínicas locales odia el consultorio de pediatría y emergencia. Le resulta terrorífico encontrar a la pediatra con una chaqueta blanca y un estetoscopio alrededor del cuello.

Analiza tu actual espacio de trabajo con una mirada crítica. ¿Rezuma buenas energías? ¿O no?

Si un lugar es vibrante y transmite un clima de entusiasmo y confianza, las probabilidades de que tú y tus clientes también vibren de entusiasmo se incrementan de forma exponencial.

Por eso creo que es importante iniciar una verdadera revolución de los espacios de consulta y de salud. Convertirlos en espacios que inspiren, que faciliten conversaciones agradables y un buen clima de confianza.

**Porque los espacios inspiran confianza. Constituyen un gran porcentaje de empatía.**

Te lo puedo asegurar.

**Te propongo un reto:**

Practica lo siguiente: deja de usar la palabra **CONSULTORIO**, elimínala de tu vocabulario. En su lugar utiliza la palabra **ESTUDIO** y trata de vivir con todo lo que su significado implica.

Un **ESTUDIO** es un maravilloso espacio de creación donde las IDEAS van y vienen. Cuando oigo la palabra **ESTUDIO** pienso en el trabajo y la colaboración de un maravilloso equipo concibiendo ideas de trabajo para conseguir grandes resultados que puedan transformar el mundo. Pienso en un estudio de arquitectos, en un estudio de fotografía o en un estudio de diseñadores. En todas las cosas bellas que pueden salir de allí. Pienso en los proyectos del estudio de **Frank Ghery**, en los proyectos del estudio de **Richard Avedon** o de **Annie Leivobitz**, en esas estupendas fotografías que convirtieron en una adicción poseer una

revista Rolling Stone (este año me volví adicto a la edición española de la revista Esquire). Pienso en las cosas bellas que resultaron de cada uno de los estudios de la Bauhaus. En las cosas bellas del estudio de Van Goh o en la vanguardia del estudio de Andy Warhol.

### **¡Ideas y posibilidades por todas partes!**

Sueño con un estudio de terapeutas dedicado a una experiencia tan creativa como las conversaciones y las posibilidades. Un estudio de terapeutas generando asombrosos resultados trabajando con los recursos de las personas.

Y sueño con un grupo de clientes encantados de trabajar en un espacio tan inspirador con gente inspiradora.

Amén.

Que así sea.

**Si queremos producir cosas sensacionales necesitamos un espacio sensacional.**

# 4. Cada cliente es único

23

¿Clientes?

Sí. Quizás debo aclarar esto:

## **Trabajamos con clientes**

Cambiar nuestro lenguaje clínico, ese que nos enseñaron en la universidad...

¡Otra verdadera revolución!

Esto no es ninguna novedad. Encontrarás diversa literatura de fines de los setenta e inicios de los ochenta que ya habían dejado de usar radicalmente el concepto de “paciente”.

Y en su lugar prefirieron usar otro significado:

### **Cliente**

Sé que esto suele generar distintos argumentos. Es normal seguir oyendo la denominación de “pacientes” sin llegar a ser conscientes que el lenguaje construye realidades.

**Paciente = Pasivo.**  
**Paciente= el que espera.**

Muchos critican el concepto de cliente como una categoría que tiene cierto aire de negocio.

Caramba. ¿Acaso no es la nuestra una relación donde interviene el dinero? ¿Acaso no ofrecemos un servicio en el mercado de la manera en que la ofrece otro profesional? ¿No constituimos nosotros mismos una valiosa Empresa de Servicios Profesionales? ¿No es nuestro servicio un servicio que busca clientes?

Las palabras forman nuestros significados y estos influyen en cómo vivimos.

Tom Andersen

Creo que es más útil pensar nuestro trabajo con clientes. Paciente es una definición médica bastante cómplice de la enfermedad y el lucro. Lo que nos interesa es una actitud que favorezca la colaboración y el intercambio amable. Nuestro compromiso está en conducir la terapia convirtiendo los recursos de las personas en agentes activos de la misma.

Somos dos los principales protagonistas: el cliente y nosotros.

Recuerda: **las palabras crean realidades y significados.**

Y no hay nada más exacto para definir a las personas con quienes realizamos nuestro trabajo: **CLIENTES**. Así, con mayúsculas.

Creo que hablar de clientes nos ayuda a aprehender y moldear nuestra práctica y el contrato terapéutico, y en este sentido procurar elaborar mejores diseños de intervención y una mejor relación entre cliente y terapeuta.

Sonaré reiterativo y ridículo pero he aprendido que el secreto es dar la vida minuto a minuto por nuestros clientes en la consulta. Nuestra tarea es facilitar todos sus recursos. Ese es nuestro trabajo.

**¡Somos facilitadores de recursos!**

Pero vamos, no tenemos la culpa, hemos sido educados en una cultura del déficit, de la carencia y las debilidades....y del diagnóstico FODA (¡Maldita y ridícula invención el FODA!)

**Pacientes.**

Suena terrible.

Luce terrible.

Cambiamos nuestro lenguaje e iniciemos una verdadera revolución.

Ahora vamos a lo nuestro:

**Cada cliente es único.**

Exacto, cuando tenemos esto en mente podemos manejar mucho mejor esa tentación que surge de creer que somos expertos conocedores de la solución a ese problema aplicando la misma estrategia que funcionó en un caso similar y anterior.

**Cada cliente es único y cada relación terapéutica también.**

Pensar que una solución es útil para casos similares es caer en la suposición de que existe una causa y un efecto, una lógica lineal que entorpecería nuestro trabajo.

El proceso es más importante que el contenido en la terapia. Nuestras posibilidades de hacer una terapia más breve, rápida y efectiva son mayores si tratamos a nuestros clientes como seres únicos y no perdemos nunca la curiosidad por ellos (esto se traduce en hacer preguntas y producir conocimiento).

# 5. El experto es el cliente

28

*“Para alcanzar lo que no sabes, debes seguir el camino de la ignorancia.”*  
T.S. Eliot

En nuestra primera conversación, Arturo me contó sin demasiado asombro que el último fin de semana había mantenido una noche perfecta con su esposa, luego de mucho tiempo. “¿Cómo lo hiciste?”, le pregunté. “Muy fácil”, me respondió Arturo, “asumí que no sabía nada de ella, que todo surgía como si fuera la primera vez. Que la tocaba por primera vez, que la besaba por primera vez y, sobretodo, que la escuchaba por primera vez. Creo que ese fue el secreto, hacerlo todo como si yo fuera un ignorante, como si no conociera absolutamente

Pide detalles de su descripción acerca de las soluciones que han funcionado. Crea realidades psíquicas, mientras más detalles puedas pedir, más realidades psíquicas estarás creando. Pide ejemplos, que te “cuenten la película”, entra en los pequeños detalles y usa toda su imaginación.

nada de ella. Eso me permitió dejar atrás algo que arruinaba todo: mis prejuicios sobre ella y la relación, que aparecían y arruinaban todo ya que yo puntualizaba en aspectos muy desagradables del pasado”.

Me encantó la lección de Arturo: asumir una posición **IGNORANTE**.

La **virtud del ignorante** es una excelente metáfora para explicar nuestro trabajo.

Arturo había dividido sus actitudes como una lucha entre dos bandos: **Arturo EXPERTO** Vs. **Arturo IGNORANTE**. El Arturo EXPERTO venía arruinando su relación al creer que sabía todo acerca de Mariana. Y aparecían los prejuicios en la relación y cada vez más las discusiones insostenibles.

**Brillante idea la tuya Arturo, tengo que aplaudirte:** hay que asumir toda relación, toda experiencia como si fuera la primera vez. No tener ideas preconcebidas del cliente. Hay que establecer el contacto en su propio terreno.

Lo mismo hacen los vendedores. Está lógica se aplica con las ventas: **“Si tú no escuchas, no puedes vender nada”**.

El saber reduce nuestra capacidad de ver y oír lo inesperado dentro de la incertidumbre inicial con que inicia su relato el cliente. Escuchar

desde la posición de experto reduce nuestra posibilidad de ver y oír de modo diferente para ubicar lo diferente.

Somos virtuosos cuando privilegiamos su(s) historia(s). El privilegio no viene antes ni después, está en el mismo momento de la conversación.

Ahora, nuevamente: todo lo que digo no es ninguna novedad.

### **El caso es que ¡muchos actúan como si lo fuera!**

Hay que analizar la experiencia desde su contexto, tal como es narrada por el cliente. La interpretación nunca es sólo una construcción del terapeuta: es una construcción dialógica y de sentido en la conversación.

Repito: **la interpretación siempre tiene que ser resultado del diálogo entre terapeuta y cliente.** No tiene que ser el resultado de alguna perspectiva teórica privilegiada o desde lo que el terapeuta entiende a través de su experiencia o enfoque personal. Las cosas no funcionan de ese modo.

La actitud de Arturo es fundamental en nuestra práctica: **ser cada vez más ignorantes...**

El terapeuta debe ser un experto en no basar sus comprensiones, explicaciones e interpretaciones en experiencias, conocimientos y verdades previos.

Harlene Anderson

### **¡Más estúpidos!**

El cliente enseña y nosotros aprendemos.

No preguntes para que confirmes todo lo que sabes. Pregunta para procurar que el cliente comprenda todo lo que tiene que saber.

Pregunta para que el cliente pueda producir su propio conocimiento y sentido, redefiniciones que faciliten nuevas formas de actuación.

Nosotros únicamente somos **Facilitadores del cambio.**

### **El experto es el cliente.**

Convertimos todo lo que nuestros clientes sueñan en la terapia en posibles realidades, co-construimos posibilidades de cambio usando todos los recursos que tengamos disponibles. Nuestro trabajo es redefinir y renegociar los significados que paralizan a las personas. Ser flexible con nuestro propio sistema de pensamiento es un logro que no debemos despreciar. Nos han educado para controlar la entrevista cuando la entrevista es una construcción dialógica entre terapeuta y consultante.

Sino lee lo que dice Bill:

“Ustedes, los profesionales, siempre están poniéndome a prueba...controlándome para ver si sé todo lo que ustedes saben, en vez de buscar una manera de hablar conmigo. Ustedes me preguntan “¿Esto es un cenicero?”, para ver si yo lo sé o no. Era como si ustedes supieran y quisieran ver si yo podía...y eso sólo me asustaba más, me daba pánico. Si ustedes hubieran podido hablar con el yo mío que sabía lo asustado que yo estaba. Si ustedes hubieran sido capaces de entender hasta que punto yo tenía que estar loco para poder ser lo suficientemene fuerte para afrontar este miedo mortal...entonces habríamos podido controlar a aquel General Loco.”

32

Esta historia me la contaron Anderson y Goolishian. Proponen la ignorancia como un enfoque terapéutico.

Amén.

Es la historia de Bill, un hombre de treinta años resumiendo el fracaso de sus tratamientos.

¿Convencido?

# 6. Todas las personas tienen sus propios recursos

33

*“Trabajar con el potencial es la mejor manera de cuidar a alguien.”*

Claude Deschamps

Aunque nuestros clientes luzcan impotentes, desesperados y sin esperanzas, no olvides que han recorrido muy bien un largo camino hasta llegar a nosotros.

Milton Erickson, nuestro famoso héroe, creía firmemente que el poder era una presencia latente en las personas y tenía que ser despertado por el terapeuta ayudando a las personas a reconocerse tal como son.

Las personas que nos consultan tienen suficientes argumentos para demostrar que han hecho de todo para solucionar el problema: nuestra primera labor será poner en duda –muy sutilmente, siendo estratégicos- esta aparente evidencia. Dudar de los famosos “siempre” y “nunca”.

Podemos animarles comentando lo bien que nos parece que hayan hecho todo lo que tenían a su alcance para mejorar la situación aunque algunas cosas no hayan funcionado.

No hay nada mejor al inicio de una buena terapia que empoderar a las personas evocando lo que hayan hecho como algo proactivo. Podemos utilizar cualquier característica o afirmación del sí mismo para producir estos estados, estableciendo contacto con el cliente en su propio terreno, creando situaciones en las que puedan darse cuenta de su propia capacidad de pensar, percibir, recordar y actuar.

Evoca, crea situaciones en que las personas puedan darse cuenta de su propia capacidad de pensar, percibir, recordar y actuar. Forma imágenes. Cuánto más acción y escenas puedan crear será mucho mejor. Evocar permite generar realidades psíquicas favorables para la persona.

Recuerda:

**QUE TODO SEA USADO SIEMPRE A FAVOR DE LA PERSONA.**

¡Recuérdalo!

Se lo escuché a Claude Deschamps en un seminario y lo repito:

**QUE TODO SEA USADO SIEMPRE A FAVOR DE LA PERSONA.**

Hay que buscar e ir siempre sobre los recursos. Primero hay que levantar su autoestima y empoderar creando situaciones donde puedan evocar -usando el lenguaje de las imágenes- situaciones que hayan sabido afrontar muy bien en circunstancias similares. Luego de esto las ponemos a trabajar.

Trabajar con los recursos de las personas es una actitud más que una circunstancia. Requiere de oído. Aunque el problema parezca mantenerse sin encontrar cambios, sigue intentándolo un poco más. Conviértete en un terapeuta todavía más estúpido, usando todos tus recursos y técnicas.

**NO DEJES A LA PERSONA EN EL LUGAR DE VÍCTIMA.**

La mejor forma de construir el vínculo y otorgar sentido a la relación terapéutica sucede cuando nos referimos siempre en relación con los recursos del cliente, y para eso debemos entrar en otra narrativa, en otro relato posible de su situación.

Pero todo eso no debe ser gratuito, debemos mostrar, directa o indirectamente, situaciones o partes del relato que lo confirmen.

**Es mejor mostrar que convencer.**

Recuérdalo:

**EL TERAPEUTA ES UN TUTOR DE RESILENCIA.**

Nada más. Nuestra única misión es convertirnos en **FACILITADORES DE RECURSOS.**

Descubre todo lo que sea útil para tus clientes (sueños, esperanzas, cualidades, sentimientos, puntos de vista, relaciones, ilusiones). Capta todas sus motivaciones, utiliza preguntas como ¿qué es lo que desean conseguir aquí?, ¿qué están dispuestos a hacer para conseguirlo?, ¿quién o quiénes tomaron la iniciativa para visitarnos? o ¿dónde está la energía que necesitan para lograr sus objetivos?

Las personas han recorrido un largo camino hasta llegar a nosotros. Valóralo como un recurso, además de valorar también todo lo que han hecho hasta este momento para resolver el problema.

Escucha a tu cliente, entiende lo que quiere, define claramente sus metas y el momento en que concluirán con la terapia.

Reconoce sus recursos potenciales. Somos nosotros los que tenemos que encajar en su estilo, no son ellos los que tienen que adaptarse a nosotros y nuestro trabajo.

Sé flexible y ajústate a sus posibilidades. Acudir a la terapia es ya un valioso recurso. Hacer una inversión en tiempo y dinero es señal de una fortaleza enorme.

Llevemos a cabo la propuesta de que nuestros clientes hablen de lo mucho que se esfuerzan: el padre por evitar gritar a sus hijos; la fuerza de voluntad de la hija por no faltar a clases; o toda serie de conductas eficaces que viene desplegando la madre.

**QUE TODO SEA USADO SIEMPRE A FAVOR DE LA PERSONA.**

# 6. El diagnóstico y la etiqueta han muerto

38

*“No es una patología, sólo es una manera de estar en el mundo.”*  
Boris Cyrulnik

Toda terapia es interaccional y construye sentido y significado.

¡Entiéndelo!

El diagnóstico tiene el enorme poder de construir una realidad que usualmente no es terapéutica. El diagnóstico y su etiqueta patológica

impulsan conductas e interacciones enmarcadas en la naturaleza del conflicto.

**Recuérdalo:** la terapia es una construcción social.

Y si la terapia es una construcción social, considera lo siguiente: **la iatrogenia médica es la tercera causa de muerte en el mundo.**

Es importante que demos por sentado que las personas construyen sus propias realidades apoyadas por un contexto.

Hace unos meses entrevistamos a **Lucrecia Martel** (para la **revista de cine de Ver o No Ver**), directora argentina de “**La ciénaga**”, “**La niña santa**” (estuvo a punto de adaptar al cine El eterno, famoso cómic argentino, pero no llegó a un buen acuerdo con los productores), una de las realizadoras más interesantes en el panorama del cine contemporáneo, y respondía a una de nuestras preguntas (cuestionábamos la calidad de algunas producciones en nuestro país y el problema de la educación visual de algunos directores) señalando brillantemente que el problema de hacer cine no es tanto ver cine, **el problema es ver el mundo, observar, es tener oído.**

En palabras de Lucrecia:

“Me parece que no es ese el único motivo por el cual en un país el cine pueda no ser bueno. Me parece que el punto es, sí de educación, pero de la educación de ver el mundo, de observar y de poder apartarse tanto de uno como para ver lo que uno no ve. Y para eso no te hace falta tanto ver todo el cine pasado. Por supuesto, todo lo que uno pueda ver, escuchar y leer enriquece. Pero no es una condición *sine qua non* para el cine, me parece a mi. “

Me cautivaste y convenciste Lucrecia. Continúa por favor:

“El asunto es tener una visión, una posición frente al mundo, una capacidad de ver la realidad como una construcción y no dar las cosas por hechas, no dar los sentimientos por hechos, no dar las reacciones por hechos... todo lo que te permita poder observar los lugares comunes desde otro pequeño punto de vista, apenas corrido, ya te permite, te va a permitir contar algo. El lugar común, el problema que tiene, es que te obliga a un trayecto y a una forma de manejarte por ahí, que terminás haciendo siempre el mismo recorrido, pasas tantas veces por un mismo lugar que terminás no viendo nada. El asunto es como un día te volvés a subir a tu auto, a un colectivo o lo que sea,

volvés a hacer ese trayecto y te das cuenta de algo, hay algo de lo que te das cuenta...entonces surge algo nuevo”.

Amén.

Lucrecia es nuestra “niña santa”.

Me gusta lo que dice: **“La educación de ver el mundo”**.

Sin embargo:

¿Cómo educamos para ver el mundo a una persona cuando le decimos que sufre el Trastorno Bipolar? ¿O qué tiene un problema hipocóndrico? ¿O qué es obsesivo-compulsiva? ¿Cuándo le decimos que tendrá que vivir con eso toda la vida y aceptarlo? ¿O cuándo le decimos –cómo le han dicho a varios de mis clientes- que han nacido así y tienen que empezar por aceptarlo?

**¡Cómo demonios les estamos enseñando a esa persona a ver el mundo!**

Para resolver un conflicto no hace falta tener un diagnóstico ni una hipótesis. Es común que una persona llegue a consulta con uno o dos síntomas y luego de oír su relato, los terapeutas no duden en

sospechar que se trata de una patología ([puedes leer el testimonio de Abraham desde mi página web](#)), es un ejemplo muy claro sobre el poder de las etiquetas) ordenada y concreta. Y de inmediato, casi por efecto de magia, la persona llega a la siguiente consulta presentando dos o tres síntomas adicionales.

No es extraño que las personas se hayan documentado sobre “sus males” y sin quererlo hayan construido una realidad patógena para su vida, inspirada en el problema, confirmando, inconscientemente, todas las sospechas del terapeuta y reafirmando su “conocimiento experto”.

Los expertos del diagnóstico no pueden ver posibilidades más allá de la enfermedad, ni siquiera los progresos más pequeños de sus consultantes. Están centrados en el problema y en llevar a cabo un tratamiento muy largo para “ese problema tan profundo”.

He conocido personas que cuándo han preguntado a su terapeuta el tiempo que les tomará observar y conocer el cambio, les han asegurado que en 21 sesiones.

¡Es terrible!

El diagnóstico y las etiquetas se conforman de palabras y significados que atrapan a las personas y las encierran en celdas que encarcelan un posible crecimiento y desarrollo.

He recibido en consulta algunas jóvenes que terminaron convirtiéndose en expertas de su “trastorno”. Es muy sencillo hacer una búsqueda en Google y encontrar las características del trastorno bipolar y en menos de una semana estar apto para caracterizar cada uno de sus síntomas como en un guión teatral donde se represente a la “muchacha bipolar”.

### **Saber lo que significa y significar lo que significa.**

43

Una persona ya no es la misma cuando “sabe lo que tiene”. Reacciona ante estas características y construye su propio significado.

Las personas no te tratan de la misma manera. Los demás no te tratan de la misma manera. Eso se llama **“Relación a través del síntoma”**. La vida pasa a convertirse en una **“Relación a través del síntoma”**.

La etiqueta diagnóstica (depresivo, bipolar, hipocondriaco, obsesivo) impulsa una conducta e interacciones enmarcadas en la naturaleza de este conflicto. Tenemos que reconocer que nuestras palabras son un vehículo muy poderoso en el significado y sentido que nuestros

Eres peligroso. Por eso tenemos que matarte. Pero entiéndeme: no tengo nada en tu contra, a nivel personal.

Graham Greene

clientes pueden darle a su vida. La terapia no tiene una realidad objetiva.

Como señala Rikonen: **“los diagnósticos son palabras muertas”**.

¡Muy bien dicho Rikonen!

### **“LOS DIAGNÓSTICOS SON PALABRAS MUERTAS”**

Qué tal si reserváramos las etiquetas únicamente para la comunicación entre especialistas de un cuerpo médico. Que tal si despojáramos a nuestros clientes totalmente de estas categorías. Que en el peor de los casos sea sólo un instrumento para una conversación entre profesionales.

Aunque todo esto también debería cambiar.

Encontremos una forma positiva de hablar sobre nuestros clientes en nuestras reuniones con otros terapeutas. Conversaciones que servirían si nuestros clientes estuvieran presentes, fomentando recursos y expectativas de cambio.

Deja de tomarte dos o tres sesiones para “evaluar” y date la oportunidad de trabajar sin un diagnóstico, enfocado en el futuro y las posibilidades. Deja el pasado atrás, no puedes hacer nada con él.

“Temo equivocarme”, me responderás.

**¡Equivócate, pero equivócate cada vez mejor!**

Esa es mi respuesta.

Durante años he seguido el consejo de mi maestro: “Cuando estés a punto de formular una hipótesis, abandona la consulta, deja que el aire te despeje y retoma la conversación donde la dejaste”.

45

César Vásquez tiene suficiente experiencia y sabe lo que dice.

Abandonemos las hipótesis.

**Formulemos preguntas que favorezcan los cambios y consigan ajustes con tus clientes.**

Sigue la lección de Harlene Anderson y Harold Goolishian.

# 8. Es posible resolver problemas en muy poco tiempo

46

Adela, una mujer de 51 años, me cuenta con muchísima ironía que la nueva terapeuta de su hijo de 15, le ha pedido un periodo de 21 sesiones para empezar a ver los nuevos cambios en la conducta de este.

Si, ¡21 sesiones!

Adela es inteligente y este argumento no la convence. Me mira con escepticismo.

Fue nuestro gran héroe Milton Erickson el que nos enseñó que el cambio puede ocurrir incluso en una sola sesión, rápidamente. Erickson conducía la terapia pensando que así como las personas pueden enfermar de un día para otro, también podían sanarse de un día para otro.

Nos enseñó que un tratamiento largo tiene que ver con las creencias autoimpuestas del terapeuta y no tanto con el tamaño del problema.

Algunos terapeutas desconfían de los cambios rápidos. Recuerdo que realizando uno de mis internados, mi supervisora puso en duda los efectos de mi enfoque cuando en el informe final observó que uno de mis casos se había resuelto. Y ya había reservado un argumento: “Te ha mentado, no puede ser posible, te has dejado manipular, yo tuve el mismo caso y es imposible que se haya podido resolver en tan poco tiempo. Te has dejado engañar”.

Grueso error.

Y no fue la primera vez.

La brevedad y la eficacia deberían convertirse en dos imperativos éticos de la terapia por dos razones: tiempo y dinero.

El terapeuta breve será acusado de superficial, de no utilizar los argumentos necesarios para producir un “cambio profundo”.

Actualmente existen investigaciones y pruebas suficientes para dejar atrás estas suposiciones. Las personas pueden resolver problemas mucho más rápidamente de lo que podemos imaginar.

Por lo general, en mi experiencia, el promedio de una terapia no ha sido superior a diez sesiones, en el mejor de los casos cuatro o seis, y con cambios duraderos.

Pero eso no es ley y no tiene que ocurrir con todas las personas, aunque siempre trabajamos enfocados en que un nuevo caso no sea la excepción.

Siempre hay que partir del supuesto de que podemos ayudar a resolver los problemas fácilmente.

### **Problemas difíciles, soluciones sencillas**

Amén.

Los pequeños cambios suman y crean uno grande y maravilloso. Como en el “efecto mariposa” o en el “efecto bola de nieve”: una pequeña

bola baja de la pendiente y en el camino arrastra nieve que aumenta su volumen, llegando a la superficie con mucho más volumen.

La brevedad debería convertirse también en un imperativo ético para los terapeutas. No es justo mantener a nuestros clientes tanto tiempo haciendo una fuerte inversión de tiempo y dinero.

¡Trabajemos para hacer cada vez más corta la terapia!

Amén.

# 9. El cliente define las metas de la Terapia

50

*“El camino de las mil millas comienza con un solo paso”  
Lao Tze*

Es el cliente el que debe revelarnos los detalles sobre lo que desea en la terapia con tanta precisión como sea posible.

¿Suena lógico verdad?

**¡El caso es que muchos terapeutas se comportan como si no lo supieran!**

Debemos estar más interesados en aprender lo que el cliente tiene que decirnos que en buscar, exponer y promover nuestro propio conocimiento e intereses.

Es difícil imaginar que alguien conoce el problema mucho mejor que nosotros, luego de los 5 años y medio en que nos quemamos las pestañas estudiando en la universidad.

### **Pero esto es diferente.**

Resiste a la tentación de esa vieja idea de que únicamente un ojo y un oído bien adiestrados pueden percibir -lo que algunos necios se dignaron en llamar- “**El problema verdadero**”.

Es común que algunos terapeutas vayan generando hipótesis y buscando rastros patológicos mientras su cliente describe el síntoma y problema.

### **Un terapeuta estúpido no hace eso.**

Las personas se conocen mejor a sí mismas. Saben ellas qué es lo que mejor les conviene. Cuando el terapeuta cree que la persona o la familia debe perseguir un modelo ideal se equivoca. **No existen los modelos normativos para un terapeuta estúpido.** Debemos limitarnos a aceptar lo que quieren nuestros clientes, abriendo la boca solo para que nos aclaren lo que no entendemos y ponernos a operar.

Son las personas, conociéndose mejor a sí mismas - y no el terapeuta-, las expertas en saber qué es lo que primero debe cambiar. Sus respuestas serán nuestro punto de partida.

Si pensamos que nosotros sabemos qué es lo que más le conviene, empezamos muy mal.

Si una madre viene a consulta con su hija porque no encuentra la manera de convencerla de superar su temor para dormir sola en su habitación, debemos escuchar, curiosear y buscar una solución para ese problema. No empezando a construir hipótesis y relacionar este problema con algo que existe de fondo como una pésima relación conyugal. No es nuestro deber atribuir significados complicados para un problema específico. Si la familia eligió su propio sentido debemos respetarlo.

La meta del cliente se convierte en la meta de la terapia.

Como decía Carl Rogers: **“Es preciso comenzar en el punto donde se encuentra el cliente”**.

Así que guiar las metas de nuestros clientes no es sencillo. Requiere tiempo y paciencia.

Una vez que hemos logrado que se planteen las metas, viene la siguiente tarea: colaborar con nuestros clientes para que actúen en la dirección que han elegido.

Recuerda ser muy específico y concreto: **mientras más operacionalizadas en conductas estén las metas, será mucho mejor para todos.**

Unas metas claras y objetivos cada vez más pequeños y concretos garantizarán una buena marcha.

# 10. No te rindas

54

## **Actitud.**

A veces las cosas no salen cómo uno las planea luego de algunas sesiones (incluso nos sucede en la vida) de terapia. Estos retos requieren convertirnos en terapeutas aun más estúpidos: escuchar con mayor atención, buscar excepciones, pero sobretodo:

## **Seguir detrás de los Recursos.**

Revisa nuevamente con tu cliente los objetivos de la terapia, replantéenlos si los encuentran demasiado grandes y ambiciosos, recuerda que los cambios comienzan cuando existe una pequeña diferencia y esto es resultado de pequeños objetivos.

Vuelve a escuchar con atención y sigue buscando excepciones. Revisa el objetivo y la relación con el problema. Plantea preguntas que provoquen nuevas historias y nuevas posibilidades (“¿Cómo pasa esto? ¿Y por qué no estás peor?”).

O cambia de modelo.

Y sigue estudiando.

Tómate en serio este problema.

Pide supervisión.

Consúltale a tu mentor.

Búscate un tutor.

Pasa largas noches sin dormir.

Sueña con resolver el caso.

La práctica clínica y nuestro trabajo independiente requieren de mucho esfuerzo y consideración. El talento sólo se produce con la práctica y al poner en juego nuestras fortalezas. Estudia, inscríbete en todos los cursos interesantes que encuentres, consulta la mejor bibliografía y convierte tu práctica en algo que otorgue valor a las personas. Invierte en literatura, en cine y en cultura.

Necesitamos vivir actualizados con el mundo. Confiar en nuestros recursos y valores como terapeutas.

Escribe un manifiesto, redacta en un papel tus principios, tus valores y la misión de tu trabajo.

Ser un terapeuta no es sencillo.

Pero todo esfuerzo es siempre bien recompensado.

Deja que la suerte te coja preparado (escribí una entrada en mi blog titulada “**Los 7 hábitos de la gente con suerte**”).

No te quejes del trabajo que elegiste.

No te rindas ni te pases al otro bando (el organizacional) si no tienes esa vocación.

Sé que necesitas dinero pero puedes vivir de lo que sabes.

Tu trabajo requiere de ti.

De tratar a cada cliente como un universo único.

De ser único.

Distinto.

Diferente.

Recuerda que nuestro trabajo requiere más que una técnica:

### **Requiere actitud**

Así que hay que seguir buscando avances, rastrear recursos; convertirnos en terapeutas todavía más estúpidos.

No lo olvides nunca:

**Actitud.**

<b>Terapeuta Experto</b>	<b>Terapeuta Estúpido</b>
Trabaja con pacientes.	Trabaja con clientes.
Es el experto.	El experto es el cliente.
El diagnóstico es imprescindible.	El diagnóstico es totalmente prescindible.
Trabaja sobre problemas.	Trabaja sobre soluciones.
Trabaja en un consultorio.	Trabaja en su propio estudio.
Es experto en personas.	Es experto en conversaciones.
Se dirige hacia delante enfocado en el pasado.	Se enfoca positivamente hacia el futuro.
Para que una terapia funcione debe pasar una buena cantidad de tiempo	La terapia debe de ser breve

## SOBRE EL AUTOR

**Jorge Ayala** nació y se educó en Trujillo. Mientras concluía su carrera universitaria realizó una formación en Psicoterapia Sistémica Breve en **IFAMI**. Realizó sus dos últimos internados en el Consultorio Psicológico de la Universidad César Vallejo para pasar posteriormente a trabajar en el Servicio de Tutoría y además como coordinador del Cineclub. Actualmente trabaja como psicoterapeuta en **Artesanador** y atiende privadamente en su estudio. Ha fundado su propia firma, **Jorge Ayala Terapeuta**, un emprendimiento para ayudar a las familias a vencer los temores infantiles, que ha denominado **Cazadores de Miedos**, y ha fundado tres blogs donde escribe diariamente: **El blog de Jorge Ayala**, **El Terapeuta Estúpido** y **Escuela de Padres**.

59

## DESCARGA EL MANIFIESTO

Este manifiesto está disponible en  
<http://elterapeutaestupido.ayalajorge.com/publicaciones-2>

## SUSCRÍBETE

Para recibir información acerca de nuestros próximos manifiestos y publicaciones, suscríbete a nuestro blog o escribe a nuestro correo electrónico: [elterapeutaestupido@ayalajorge.com](mailto:elterapeutaestupido@ayalajorge.com)

## EL TERAPEUTA ESTÚPIDO PUBLICACIONES

Buscamos construir un interesante catálogo de publicaciones para difundir las ideas de la Terapia Sistémica Breve, la posmodernidad, el giro narrativo, el constructivismo y construccionismo social, junto a los nuevos paradigmas que siguen generando una verdadera revolución y vanguardia en el modo de ser y hacer la terapia.

Si tienes un texto interesante que pueda formar parte de nuestra colección, escríbenos y forma parte de nuestro equipo.

[elterapeutaestupido@ayalajorge.com](mailto:elterapeutaestupido@ayalajorge.com)

Si deseas escribir en el blog, también eres bienvenido.

## QUÉ PUEDES HACER TÚ POR NOSOTROS

Puedes descargar el manifiesto las veces que creas necesario. Puedes imprimirlo o compartirlo virtualmente a través del correo electrónico, tu página web, tu blog o Facebook. Puedes hacer cientos de copias (ifotocópialo cuantas veces quieras!) y repartirlas en tu escuela, universidad o entre tu grupo de amigos. Puedes usar cualquier parte del texto sin alterarlo y respetando los créditos del autor. Así permitirás que otras personas puedan compartir nuestro propósito.