



John R. McNeel

EBMA 1994

Subject Area/Area of Contribution: Practice
Applications: Psychotherapy with the Parent Ego State

Work cited: "The Parent Interview," *TAJ*, 6(1), 61-68
(1976)

LA ENTREVISTA AL PADRE

John R. McNeel

Traducción: Rubén Parra Tarín

La *entrevista al padre* es una técnica específica para ser utilizada conjuntamente con el trabajo de dos sillas. Desde hace varios años, muchas personas de la ITAA han estado usando el trabajo de dos sillas como un complemento a su terapia de AT. Este artículo presentará algunos de los temas involucrados en el trabajo de dos sillas usando el lenguaje del AT: Un dilema común en la terapia; cinco temas importantes a tener en cuenta mientras se está realizando el trabajo de dos sillas, y el uso de la entrevista al padre para ayudar al cliente a hacer la resolución de su *impasse*.

Antecedentes

El trabajo de dos sillas fue creado por el difunto Fritz Perls en los años 1960's.¹ Él desarrolló esta técnica principalmente para ayudar a las personas a integrar las diferentes partes de sí mismas. Esta técnica ha sido utilizada por los terapeutas del AT no sólo para ayudar a los clientes a integrar diferentes partes de sí mismos, sino también como una forma muy eficaz de ayudarles a resolver viejos conflictos con sus padres o personas que estaban en su entorno cuando estaban creciendo. El trabajo de dos sillas también se ha revelado como un medio eficaz de inyectar contenido afectivo en los procesos cognitivos de análisis transaccional, análisis estructural, análisis de juegos y análisis de guión (Berne).²

Durante los últimos cinco años este autor ha tenido la oportunidad de presenciar un gran número de terapeutas de diferentes modalidades que utilizan la técnica de dos sillas. Resultó evidente que algunos terapeutas que usaban esta técnica eran capaces de obtener resultados significativos con sus clientes; otros terapeutas que usaban la técnica parecían incapaces de ayudar a sus clientes a cambiar. A partir de esta observación el autor comenzó a prestar mucha atención a los terapeutas que parecían lograr una alta ganancia de una pieza de trabajo relativamente corta, con el trabajo de dos sillas, para determinar las técnicas y conceptos empleados. De esta investigación se observó un dilema común en la terapia.

Un Dilema Común

Generalmente, una pieza de trabajo de dos sillas se activa cuando el terapeuta coloca una silla vacía delante del cliente y le pide que le hable a alguien o algo. La persona a quien se le habla puede ser alguien del pasado de la persona tal como una madre o un padre, o puede ser alguien del presente de la persona, tal como una esposa, un marido, o un jefe. El terapeuta puede invitar al cliente a hablarle a un objeto inanimado, como una vieja casa, una escuela, un coche problemático, a Dios, o tal vez a un síntoma fisiológico como un dolor de cabeza, un dolor de estómago o un calambre. Independientemente del objeto o la persona a la que se le habla, la sucesión habitual de eventos es para que el cliente hable con alguien o algo en la silla que es percibida como una figura parental. En esta situación el cliente habla desde su propia silla como él mismo y más a menudo desde su estado del yo Niño. Un diagrama inicial del trabajo de dos sillas se puede ver en la figura 1.

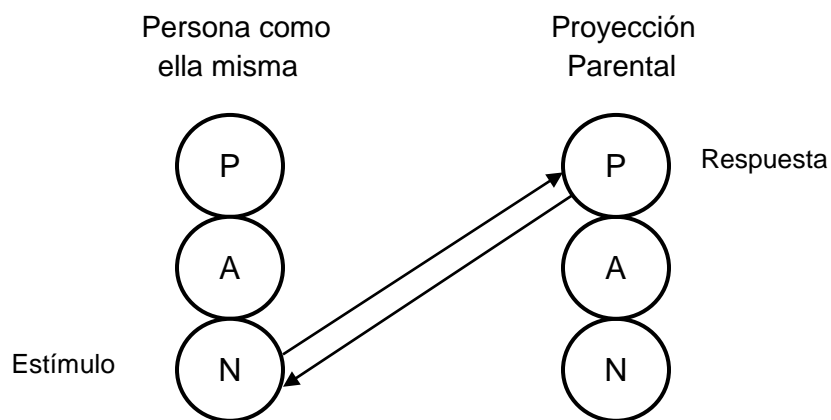


Figura 1.

Cuando el terapeuta invita al cliente a cambiar de silla con declaraciones como: «Ahora sé tu madre», «Ahora serás tu dolor de estómago y vas contestar» o «Sé tu padre y responde a esa pregunta», la respuesta más común, como se ve en el diagrama anterior, es desde el estado del yo Padre de esa persona (o cosa) que él mismo está representando. Cuando la persona está siendo él mismo y enviando el estímulo inicial hay tres cosas que son típicamente aparentes: 1) La persona está frecuentemente en su estado del yo Niño Adaptado; 2) Generalmente hay una petición por parte de la persona como él mismo a la proyección parental, tal como: «Dime que me amas», «Dolor de cabeza, por favor vete», o «Dime que está bien tener éxito»; 3) Esta petición es probable que vaya acompañada por algún tipo de sentimiento parásito.

Cuando la persona cambia de silla y juega el rol de la proyección parental, es probable una de estas dos respuestas: 1) La persona responde claramente desde una posición de Padre Crítico con declaraciones como: «Te dije que nunca lograrías nada», «¿Por qué siempre me estás molestando?», o « Me haces sentir horrible cuando dices eso»; 2) Una respuesta más sutil que suena nutritiva en la superficie pero que no lo es --una respuesta «Plástica» del Padre donde las palabras sonarán apropiadas a la situación pero el afecto no lo será. Un ejemplo de esto es una mujer que mientras estaba recientemente en tratamiento dijo a su madre en la silla vacía: «Por favor, dime que me amas.» Luego cambió de silla y representó a su madre diciendo: «Cariño, tú sabes lo mucho que te amo, tu padre y yo siempre te hemos querido mucho, tú sabes cuánto te amo.» Las palabras eran correctas; sin embargo, el afecto que iba con las palabras no era apropiado y era un mensaje claramente diferente. El cliente no experimenta la resolución ni con la respuesta crítica ni con la «Plástica».

La gente tiende a hacer el trabajo de dos sillas en torno a temas en los que no sienten ninguna resolución, ya sea que el tema tenga que ver con una escena pasada o con un conflicto actual con alguien en su vida. Dado que la persona está representando una escena en la cual no ha habido una resolución, lo que generalmente ocurre es una re-creación de la situación no resuelta. El objetivo del trabajo de dos sillas es ayudar a la persona a hacer el cierre. Es la experiencia de este autor que aquellos terapeutas que no hacen intervenciones y que sólo se sientan a un lado viendo la re-creación de una vieja escena y esperando que el cliente haga una resolución en este proceso no logran resultados muy altos. En tales casos, el cliente muy probablemente volverá a su propio asiento como él mismo sin un sentido de resolución y continuará haciendo peticiones desde su Niño Adaptado acompañadas de sentimientos parásitos; entonces cambiará a la posición de la proyección parental y continuará respondiendo ya sea con un Padre

Crítico o con un Padre "Plástico", ninguna de las cuales es una respuesta satisfactoria.

Como la mayoría de los terapeutas saben, un tema recurrente en la psicoterapia es ayudar a las personas a romper ciclos circulares, donde ellos están esperando que cambie alguna escena no resuelta en el pasado. Este dilema puede observarse en el diagrama de la figura 2 y tendrá lugar si el terapeuta no conoce los tipos de intervenciones a ejecutar que «realzarán» la situación, dejando ver al cliente lo que está pasando y ayudándole a hacer la resolución a través de darse cuenta.

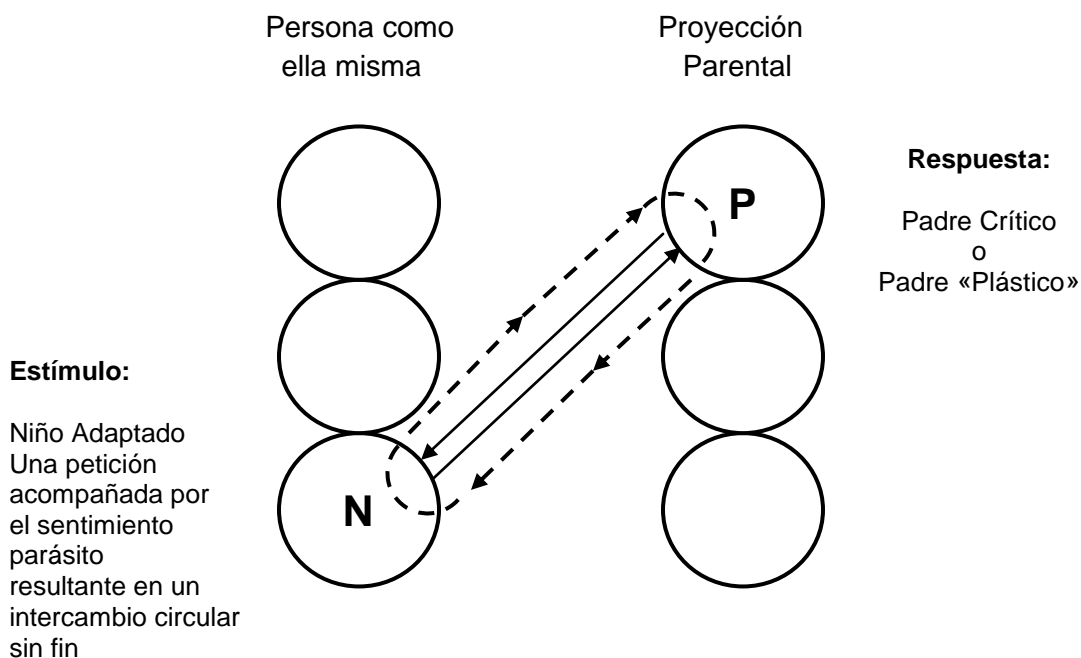


Figura 2.

Los terapeutas que no saben cómo intervenir potentemente en el trabajo de dos sillas suelen construir en sus sistemas terapéuticos un alto valor sobre la expresión del aburrimiento. Estos terapeutas a menudo acarician a las personas generosamente por ser «lo suficientemente honestos» por quedarse dormidos mientras se desarrolla una sesión de trabajo larga y arrastrada. Lo que puede estar ocurriendo en esos casos es que el terapeuta no está utilizando las herramientas disponibles para hacer intervenciones claras para facilitar una rápida resolución.

Por lo tanto, se necesita una metodología con la cual identificar lo que está ocurriendo en el trabajo de dos sillas para que el terapeuta pueda tener algunas herramientas para utilizar al hacer juicios sobre el tipo de intervenciones que hace.

Cuestiones a Tomar en Cuenta en el Trabajo de Dos Sillas

A continuación, el autor presentará una serie de cuestiones para que el terapeuta las tome en cuenta mientras lleva a cabo un trabajo de dos sillas con sus clientes. Aquellos terapeutas que fueron capaces de obtener una gran ganancia del uso de esta técnica son los que emplearon «realzadores». Específicamente, un «**realzador**» es una intervención que el terapeuta utiliza para clarificar los problemas involucrados en un trabajo de dos sillas. Por ejemplo, cuando un cliente le dice a una figura parental: «No sé por qué nunca me has amado» (con una voz triste), el terapeuta podría intervenir con el «realzador», «¿Le dirás a tu padre que te vas a quedar triste por los próximos 20 años hasta que él vuelva y te ame?» En esta situación, el terapeuta observa el patrón más amplio de lo que está sucediendo y ve cómo el cliente está utilizando sus sentimientos parásitos para provocar el cambio de alguien en su pasado. Cuando el cliente es invitado a ver su comportamiento en una luz diferente, puede cambiar a una posición de Niño Rebelde y empezar a poner más energía en lo que él puede hacer sobre su situación, en lugar de esperar a que vuelva su padre. Una respuesta típica al ejemplo anterior sería: «Diablos, no, yo no voy a esperar el resto de mi vida». A pesar de que esta no es claramente una solución definitiva al impasse, es un buen paso en la dirección correcta. La intervención del terapeuta en este ejemplo es un «realzador».

Los siguientes puntos se presentan para que el terapeuta pueda reconocer qué está ocurriendo y así hacer las intervenciones apropiadas que le ayudarán a «realzar» la situación y ayudar así al cliente a tomar una resolución.

1. Cuando un cliente quiere trabajar se encuentra con mayor frecuencia en una posición de Víctima.

Karpman nos ha demostrado que en la mayoría de los juegos hay tres posiciones básicas: el Rescatador, el Perseguidor y la Víctima.³ Estas tres posiciones constituyen el triángulo dramático y son a menudo posiciones falsas, en el sentido que son inventadas. Fuera de su conciencia, el cliente usualmente se presentará como una Víctima indefensa. El punto focal de su preocupación estará probablemente en la conducta de otra persona y el supuesto efecto de esa

conducta en él. Un ejemplo de esto sería alguien que viene a la terapia y dice, «*Quiero soltar mi ira* (hasta ahora la persona toma responsabilidad de sí misma), *pero* (usted oye el «pero» y sus oídos se agudizan) *después que le cuente todas las atrocidades de mi niñez y cómo ha sido mi matrimonio durante los últimos quince años, seguramente estará de acuerdo conmigo en que no puedo estar nada menos que enojado*». A medida que esta persona se presenta, es importante que el terapeuta siga haciéndose las preguntas: «¿Cómo crea esta persona su propio infierno?» y «¿Cómo puedo ayudarlo a ver lo activo que está él o ella en este proceso?». Esto es particularmente evidente en el trabajo de dos sillas. El cliente puede pintar el cuadro de que la otra persona, allí en esa otra silla, es el creador de su miseria. Por ejemplo, si tiene a su esposa en la otra silla y se está quejando con ella, un «realizador» apropiado para que el terapeuta use es, «Me he quedado contigo por quince años, así que puedo justificar mi infelicidad.» Otra forma de acercarse a un cliente que está absorto en su situación actual como el factor causante de su infelicidad es preguntarle: «¿Y qué te disgustaba un año antes de conocer a tu esposa?»

Es importante que el terapeuta reconozca la cualidad falsa de la posición de Víctima del cliente para evitar disminuir su potencia con simpatía (lo cual es diferente de la empatía) por la difícil situación de esta «pobre» persona.

2. En el punto del impasse, el cliente a menudo está esperando que alguien cambie.

Un tema sutil, subyacente en el trabajo de dos sillas y que es observable, es el fenómeno del cliente pidiéndole a otra persona que cambie. Por lo general es posible reconocer aquí al sentimiento parásito «trabajando» realmente. Cuando el cliente empieza desde la silla de «él mismo», puede estar bastante contenido y muy racional al pedir lo que quiere. Sin embargo, a medida que él «recibe» cada vez más y más respuestas, ya sea del Padre Crítico o del Padre «Plástico», probablemente escalará sus sentimientos. El mensaje de tal escalada es comúnmente algo así como, «Si estoy lo suficiente triste, lo suficientemente enojado, lo suficientemente deprimido, lo suficientemente confundido, entonces finalmente podrías darme lo que quiero». Mediante la escalada de su sentimiento parásito el cliente cree en algún nivel que puede evidenciar el cambio «necesario» de quienquiera o lo que sea que esté en la silla parental. Otras maneras sutiles de observar este fenómeno son cuando el cliente hace declaraciones como «Quítate de mi espalda», «Déjame en paz», «No me hables» o «Vete». Estas declaraciones se dicen con frecuencia con una gran cantidad de desafío o sentido de la finalidad.

Lo que es importante oír en cada una de ellas es que hay una instrucción para que la otra persona cambie. Es decir, la otra persona debe irse, dejarlo solo, o bajarse de su espalda. En esa situación, un «realizador» apropiado sería: «¿Te das cuenta que estás esperando que ella cambie?»

3. *La importancia de darse cuenta cómo se ve la persona a sí misma en el mundo.*

Las personas tienden a acudir a la terapia y se disocian de lo que desean cambiar. Por ejemplo, «Me gustaría cambiar mi depresión, y quien yo soy no es alguien que quiera estar deprimido». De alguna manera, este tercer aspecto es una síntesis de los dos primeros: «Me siento víctima de mi depresión y quiero que mi depresión desaparezca y quiero que cambien todas aquellas personas que me hacen sentir deprimido». Este fenómeno es fácilmente demostrado usando un crayón o cualquier otra cosa que un instructor pueda sostener en su mano. La posición que a menudo toman las personas en la terapia es que ellas quieren deshacerse de este crayón y no sienten ningún control sobre él. Lo que es obvio para el terapeuta, usando esta metáfora, es que la persona está sosteniendo activamente el crayón mientras dice: «Quiero deshacerme de él». La tarea del terapeuta es ayudar a la persona a estar en contacto con su «otro lado». Usando esta metáfora, es importante que el terapeuta ayude a la persona a estar en contacto con sus «dedos», la parte de él que no suelta de lo que dice que quiere deshacerse. Cada vez que un cliente dice: «Quiero deshacerme de esto» el terapeuta necesita mirar hacia el otro lado que dice: «No voy a dejar ir esto.» El cliente puede tener dificultad para dejar ir su depresión en 1976 hasta que percibe al de cinco años de edad dentro de él que todavía recuerda lo importante que era estar deprimido cuando era pequeño. Lo que sucede es que los «enemigos» de hoy son reconocidos como los «amigos» de ayer. Esta es una forma particularmente útil de facilitar que el cliente vea que el proceso de cambio es a menudo un dejar ir una circunstancia o escena antigua, en lugar de derrotar a alguien que está en ella. El cliente logra esto cuando es capaz de saber en sus entrañas que puede hacerse cargo del problema psicológico involucrado en el impasse. Por ejemplo, «No tengo que esperar a que me ames, porque sé que yo puedo amarme en tu lugar, y no necesito mi depresión para conseguir atención».

4. *La petición práctica versus la petición psicológica.*

Durante el trabajo de dos sillas, cuando la persona está en la silla de «él mismo» hará muchas peticiones, ya sea en su situación actual de vida o en una escena de regresión como un niño. Muchas de estas peticiones parecerán prácticas. Es importante que el terapeuta vea debajo de la petición práctica y

escuche lo que es la petición psicológica no resuelta, como «mírame», «óyeme», «ámame» o «dime que está bien que exista.» Un ejemplo de esto es una situación en la cual un hombre estaba recordando cuando él tenía 10 años de edad pidiéndole a su padre una bicicleta y recordando el trauma por no conseguirla. A medida que el trabajo progresaba, lo que resulto obvio fue que la bicicleta no era tan importante. Lo que era de gran importancia era que el padre realmente se negaba a «escuchar» o «ver» a su hijo. La petición psicológica que corría a lo largo de este diálogo era: «escúchame y mírame». El terapeuta puede realzar la situación ayudando al cliente a ver la solicitud psicológica subyacente en la situación no resuelta.

5. Reconociendo la «respuesta de defensa».

Si uno escucha atentamente, es posible oír que muchas de las respuestas que provienen de la proyección parental tienen una cualidad defensiva. Esas respuestas que a veces se llaman declaraciones de bruja o declaraciones de ogro son las «respuestas de defensa». Lo que hacen estas «respuesta de defensa» es su función principal, que es la de defender al Niño asustado en la madre, en el padre o en quienquiera. La cualidad de defensa de la respuesta puede ser difícil de escuchar o ver porque la proyección parental sonará muy fuerte o muy segura. Sin embargo, puede ser escuchada si uno escucha lo que se está pidiendo y escucha la cualidad de la negación.

Un ejemplo de esto es un hombre que estaba en tratamiento recientemente con un contrato para estar más en contacto con sus sentimientos. Mientras estaba en una escena regresiva donde él tenía cinco años, recordó que quería ser abrazado por su padre porque estaba triste, y recordó haber sido rechazado. Como un niño de cinco años, le dijo a su padre: «Por favor, dime que está bien estar triste (tener sentimientos)», a lo que él respondió cuando interpretó el rol de su padre: «Ponte de pie, mantén el labio superior rígido, los niños no sienten». La cualidad de defensa de la respuesta del padre es evidente cuando se considera que el padre está hablando con un niño pequeño de cinco años y su respuesta es inapropiada. Si, de hecho, esta respuesta aparentemente ogro por parte del padre era una «respuesta de defensa», entonces ¿qué está siendo defendido? Lo que está siendo defendido es el estado del yo Niño en el padre. Así, parte del impasse para este hombre es que estaba esperando que su padre le diera permiso para sentir y no estaba viendo que su deseo de sentir era de alguna manera amenazante para el Niño en su padre. La tarea, entonces, es ayudar a este hombre a ver al Niño asustado en su padre para que pueda dejar de esperar algo que nunca recibirá. Entonces puede estar listo para soltar su rabia a su padre al verlo como un niño asustado en esta escena, en lugar de un ogro.

La Entrevista al Padre

La entrevista al padre es una técnica específica que se utilizará una vez que el terapeuta ha visto claramente la posición de Víctima de la persona que está esperando que la proyección parental cambie las demandas psicológicas involucradas, una escalada del sentimiento parásito al servicio de esas demandas y «respuestas de defensa» por parte de la proyección parental, todas las cuales indican una situación de impasse. En este punto es apropiado que el terapeuta intervenga con la entrevista al padre. Esta técnica consiste simplemente en hablar con la proyección parental como si él o ella fueran esa persona. El estímulo más común para comenzar la entrevista es: «¿Cómo te llamas, mamá?» o, «¿Cómo te llamas, papá?» A partir de ahí el terapeuta hará preguntas a mamá, papá o quien sea, que serán diseñadas para obtener respuestas del estado del yo Niño. El terapeuta puede recibir algunas respuestas iniciales de defensa. Las preguntas útiles para entrevistar al padre suscitan sentimientos y experiencias del padre en respuesta a la petición del hijo o hija. De esta manera, el terapeuta le demuestra al cliente cómo sus deseos o conducta alguna vez amenazaban a la figura parental. Esta investigación se basa en la creencia de que el padre original no actuó con malicia, sino desde una posición amenazada. Utilizando el ejemplo anterior del niño que quiere sentir y del padre que dice «no», es posible ilustrar estructuralmente lo que está pasando y lo que la entrevista al padre está diseñada para lograr. En el diagrama siguiente (figura 3) se incluye una estructura de segundo orden del estado del yo Niño para mostrar más claramente lo que está sucediendo.

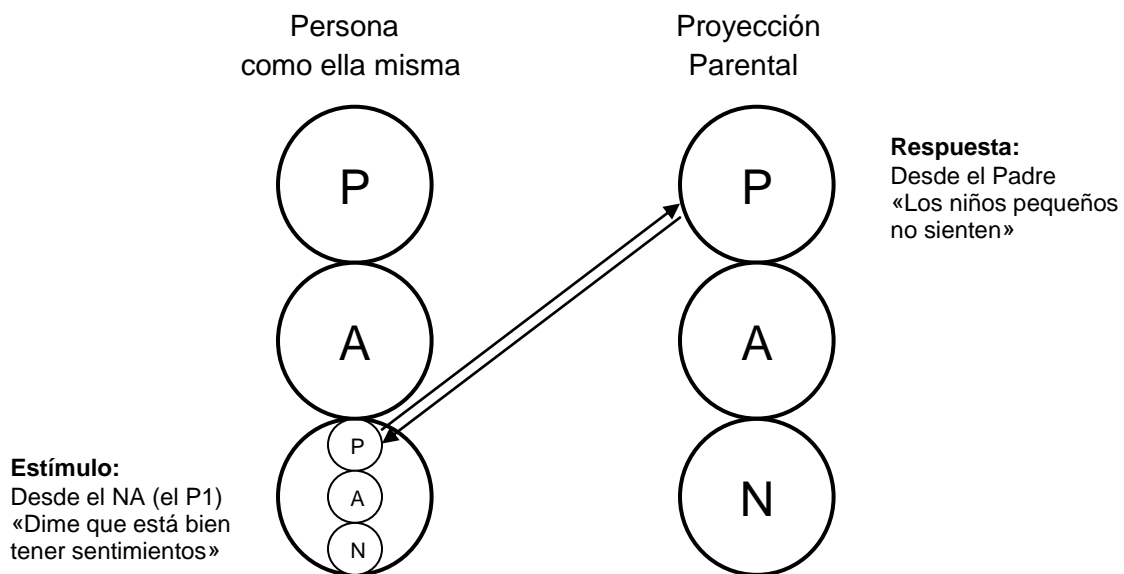


Figura 3.

En este punto el terapeuta puede moverse y comenzar a hablar con el «Papá». Después de unas pocas «respuestas de defensa» él puede sacar lo siguiente del «Papá» (Figura 4):

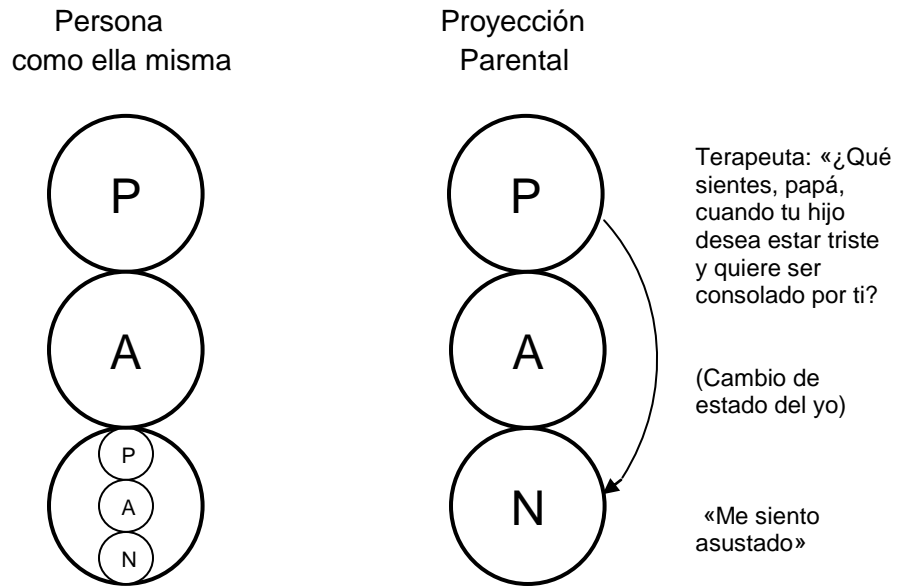


Figura 4.

Ahora se manifiesta otro nivel de comunicación. Una vez que el «Papá» comienza a hablar desde su estado del yo Niño, y habla desde su sentimiento, sucede lo siguiente (figura 5):

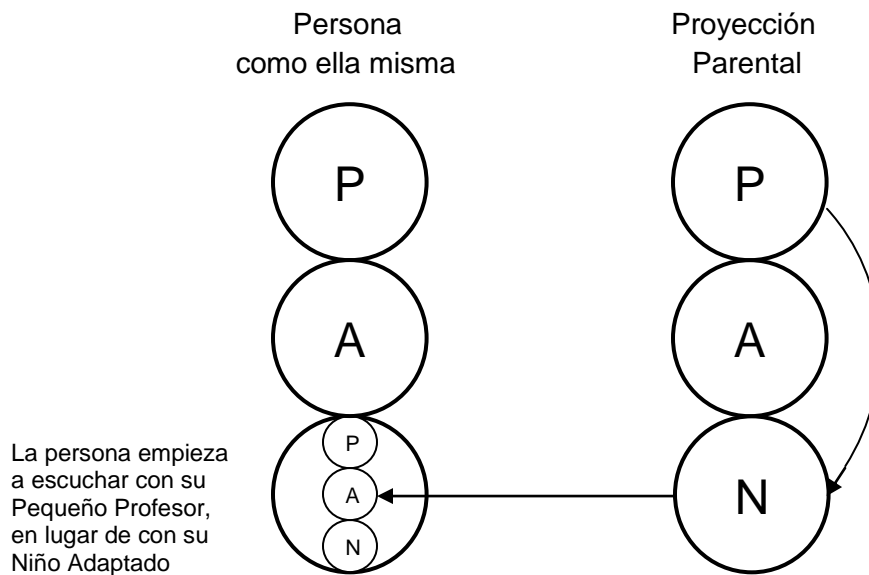


Figura 5.

Teóricamente, lo que ocurre es que la persona comienza a tener una apreciación visceral de la experiencia de su madre o padre. En esta experiencia, la persona escucha con su Pequeño Profesor, más que con su Niño Adaptado. Es importante señalar que la persona tiene esta experiencia en la realidad actual y ve que su madre o su padre era un ser humano separado con sus propios problemas personales. Ahora puede separarse de esa persona.

Uno de los temas recurrentes es el de la Protección. Las personas a menudo ven cómo estaban realmente protegiendo a uno u otro de sus padres limitando su propia conducta. La resolución a este tipo de situación viene en declaraciones tales como, «Ya no tengo que refrenarme nunca más para hacerme cargo de ti».

La tabla de la Figura. 6 indica las fases a través de las cuales a menudo funciona un trabajo de dos sillas y el tiempo apropiado en el cual interponer la entrevista al padre.

Persona como ella misma	Intervención del terapeuta	Proyección Parental
Petición (a menudo práctica)	*	
	*	Respuesta de Defensa (a menudo suena razonable)
Petición con escalada. (sentimiento parásito y petición psicológica subyacente)	*	
	*	Respuesta de Defensa (también frecuentemente una escalada de estridencia)
Escalada y demanda de cambio (culminación de la creencia mágica)	*	
		Respuesta de Defensa
	Entrevista al Padre	
		Respuesta de Defensa
	Entrevista al Padre	
		Respuesta del Niño
Observación por el Pequeño Profesor		
		Respuesta del Niño
Resolución: Separación y dejar ir		

* El terapeuta interviene donde es apropiado con «realzadores» con la finalidad de exponer la posición de Víctima del cliente y la manera como él se encuentra esperando que alguien, o el pasado, cambie. El terapeuta también interviene para clarificar al cliente cuales son las demandas psicológicas.

Figura 6.

Una palabra de advertencia

La entrevista al padre puede ser una experiencia altamente intensa. Hay dos situaciones en las cuales el terapeuta no debería, como regla, usar esta técnica. Una es si el cliente es psicótico o potencialmente psicótico. Esto podría desencadenar una psicosis. La otra situación es si el terapeuta recopila suficiente información para llevarle a creer que la madre, el padre o cualquier figura parental con quien se habla, estaba loca. En esa situación es mejor no invitar al cliente al infierno de la otra persona. Una respuesta apropiada en esa situación es invitar a la persona a volver a la silla de él mismo y decirle: «¿Te das cuenta que tu padre/madre estaba muy desequilibrado?» y continuar con un trabajo cognitivo en el aquí y ahora, en vez de un trabajo afectivo regresivo.

También, si el cliente se resiste a la introspección implicada en la entrevista al padre, entonces es preferible reconocer esa resistencia y moverse hacia algo diferente a la entrevista al padre.

REFERENCIAS

1. Perls, F. S. *Gestalt Therapy Verbatim*. Lafayette, Real People Press, 1969.
2. Berne, E. *Transactional Analysis in Psychotherapy: A Systematic Individual and Social Psychiatry*. Grove Press, New York, 1961.
3. Karpman, S. B. «Script Drama Analysis», *Transactional Analysis Bulletin*, 7:26, April 1968.