



Sociedad Española de
Medicina Psicosomática
y Psicoterapia



Terapia de Resolución de Problemas en Medicina, 3

José Luis Marín

www.psicociencias.com

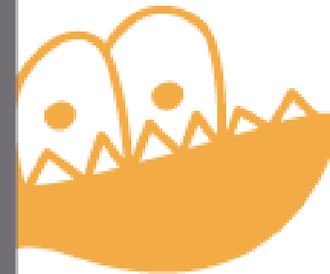
abril 2019

Fases de la TRP

- ▶ Fase 1: Valorar la idoneidad
- ▶ Fase 2: Explicar el tratamiento
- ▶ Fase 3: Clarificar problemas
- ▶ Fase 4: Generar soluciones
- ▶ Fase 5: Elegir las soluciones
- ▶ Fase 6: Poner en práctica la solución
- ▶ Fase 7: Evaluar

SI
FUERA
FÁCIL
CUALQUIERA
LO
HARÍA

*sé
valiente*



Fase 1: valorar la idoneidad

- ▶ Reconocer los síntomas emocionales
- ▶ Reconocer los problemas
- ▶ Comprobar que el problema tiene solución
- ▶ Identificar los recursos del paciente (éxitos previos, apoyos sociales, “prueba de realidad”)
- ▶ Realmente quiere hacerlo
- ▶ Tomar la decisión de iniciar el tratamiento

Identificación de los recursos

- ▶ Cómo ha afrontado la persona situaciones problemáticas anteriores
- ▶ Qué mecanismos patológicos de afrontamiento (drogas, autolisis), o tendencia a la evitación, suele presentar
- ▶ Qué capacidad tiene para formular soluciones ante los conflictos

Fase 2: explicar el tratamiento

- ▶ Definir la situación: problemas y malestar psicológico
- ▶ Establecer la relación entre ambos
- ▶ Explicar la base de la terapia
- ▶ Decidir aspectos prácticos y “contratar”
- ▶ Explorar expectativas inapropiadas

Expectativas inapropiadas

- ▶ Se pretenden cambios en el otro: *"si él no fuese así..."*
- ▶ Se pretende involucrar al terapeuta en la solución: *"querría que usted hablase con mi marido..."*
- ▶ Se pretenden soluciones mágicas: *"no es justo que estemos así.."*, *"si fuera de otra manera..."*, *"si nos tocase la lotería..."*
- ▶ Expectativa de sufrimiento 0

Fase 3: clarificación y definición de problemas

- ▶ Listar los problemas de forma clara y concreta (v. Modelo de recogida de datos)
- ▶ Comprobar que el problema tiene solución
- ▶ Dividir los problemas en partes más pequeñas y manejables
 - Cuál es el problema
 - Cuándo ocurre
 - Dónde ocurre
 - Quién está involucrado

Vamos a identificar sus problemas

Antes de que pueda resolver un problema, tiene que saber cuál es. ¿Qué problemas tiene ahora? Algunos de ellos pueden llegar a ser graves como "me van a despedir" mientras que otros son más pequeños "voy a necesitar la ayuda de mi cuñado para pintar el garaje", otros están en un término medio "tengo que arreglar unos papeles y no sé cómo he de hacerlo".

- ▶ *Haga una lista de sus problemas.*
- ▶ **Consejos:**
- ▶ *Valore si el problema es suyo: la mayoría de las personas se complican la vida intentando encontrar solución a un problema que no les pertenece. Esto se debe a que somos muy dados a cargar con los agobios de los demás, pues socialmente se nos exige esta actitud. En caso de que el problema no sea suyo, desestime continuar preocupándose por él.*
- ▶ *Defina su problema de forma concreta: le ayudará a encontrar una solución.*

- ▶ *No tiene que pensar ahora en el problema, simplemente enumérelo y SIGA ADELANTE.*
- ▶ *No se preocupe si piensa que estos problemas pueden o no solucionarse en este mismo instante. Recuerde que no tiene que tener la solución, sólo el problema.*
- ▶ *Tómese su tiempo, no es necesario hacer la lista de forma precipitada.*
- ▶ *Algunas veces es difícil tener claro cuáles son los problemas exactamente, pídale ayuda a alguien de su entorno si éste es el caso.*

▶ *No se preocupe por el número de problemas que haya escrito. Recuérdese a sí mismo/a que esto es el primer paso para solucionarlos. A veces las personas descubren al escribir su lista que ésta no es tan larga como pensaban.*

▶ **LISTA:**

▶ _____

▶ _____

- ▶ *Ahora seleccione un problema de la lista que ha hecho.*
- ▶ *Debería ser uno que tenga mucho interés en solucionar y que exista posibilidad de resolverse.*
- ▶ *Más tarde puede abordar los que les resulten más difíciles.*
- ▶ *¿A qué problema le gustaría dedicarse primero?*

- ▶ *Intente concretarlo lo máximo posible. Por ejemplo, un problema escogido podría ser: "mi compañero de trabajo es un vago".*
- ▶ *Este planteamiento es un poco genérico, ayudaría si lo especificara un poco más. Por ejemplo, "mi compañero me pide que atienda sus llamadas de teléfono".*
- ▶ *Pruebe a escribir el problema que usted ha escogido lo más claramente posible en la lista siguiente.*

▶ ***MI PROBLEMA ES:***



▶ *Ahora conteste a las siguientes preguntas:*

- *¿Ha solucionado usted problemas similares en el pasado?,*
- *¿Si es así, cómo lo hizo?,*
- *¿Qué recursos o habilidades usó?*

Fase 4: generar soluciones

- ▶ Principio de cantidad: El máximo número.
- ▶ Principio de variedad: Cuanto más diferentes (Comprobar estén los 2 extremos):
 - ▶ De inmovilidad
 - ▶ De ruptura
- ▶ Principio de dilación del juicio

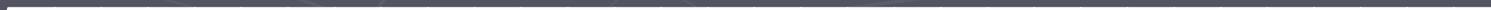
- ▶ *Ahora, piense acerca de las cosas que podrían ayudarle a solucionar el problema.*
- ▶ *Inténtelo usando una "lluvia de ideas": Proponga la mayor cantidad de soluciones posibles.*
- ▶ *Cuanto mayor sea el número de opciones que se generen mejor, pues el mayor malestar que se crea al tener un problema es debido a la idea de que éste no se va a resolver, que no tiene solución.*

- ▶ *No se preocupe por cómo de buenas sean las soluciones que ha buscado.*
- ▶ *No se preocupe si alguna de ellas le parecen tonterías. Ahora de lo que se trata es de buscar tantas soluciones posibles como pueda.*
- ▶ *Luego las estudiaremos y valoraremos.*

▶ *En el ejemplo anterior la lista de posibles acciones podría ser:*

- *Hablar con él directamente.*
- *Quejarse ante su jefa.*
- *No coger sus llamadas.*
- *Pasarle a él las mías.*
- *Desconectar su teléfono.*
- *Aguantarme*
- *Partirle las piernas*

▶ *Posibles acciones que le puedan ayudar a solucionar su problema:*



Fase 5: elección de soluciones, 1

- ▶ Seleccionar dos o tres soluciones y ordenar
- ▶ Valorar recursos del paciente-dificultad
- ▶ Reforzar el binomio riesgo-beneficio
- ▶ Siempre se puede elegir otra si esta primera no funciona
- ▶ Lo importante es intentarlo

Fase 5: elección de soluciones, 2

- ▶ Lista de pros y contras de cada una de las alternativas. Pueden eliminarse aquellas que:
 - ▶ No son factibles (falta de habilidades o medios)
 - ▶ Son inaceptables por graves consecuencias negativas
- ▶ Puntuar cada aspecto de 0 a 10 puntos
- ▶ Se puede hacer en casa o en la consulta



Left brain

I am the left brain.
I am a scientist. A mathematician.
I love the familiar. I categorize. I am accurate. Linear.
Analytical. Strategic. I am practical.
Always in control. A master of words and language.
Realistic. I calculate equations and play with numbers.
I am order. I am logic.
I know exactly who I am.



Right brain

I am the right brain.
I am creativity. A free spirit. I am passion.
Yearning. Sensuality. I am the sound of roaring laughter.
I am taste. The feeling of sand beneath bare feet.
I am movement. Vivid colors.
I am the urge to paint on an empty canvas.
I am boundless imagination. Art. Poetry. I sense. I feel.
I am everything I wanted to be.

I AM THE LEFT BRAIN

Decisive!
011001011 LOGIC

Accurate
ANALYTIC

REASON
1 2 3 4 5 6 7
8 9
PRACTICAL
Strategic

CONTROL

SCIENCE
Realistic
Brain

WWW.CARTOONADAY.COM



I AM the Right Brain!

Intuition
Love LOVE love
Poetry

FREEDOM

Passion
Vivid

CREATIVE

YEARNING

PEACE

Fase 5: elección de soluciones, 3

- ▶ Se debe tener en cuenta al elegir:
 - Grado de resolución del problema
 - Relación coste/beneficio (inversión tiempo y esfuerzo)
 - Grado de satisfacción general
- ▶ Valorar los escenarios posibles:
 - *"¿qué es lo peor que puede pasar si eliges esta solución?"*
 - *"lo que ganas y lo que pierdes"*

- ▶ *Elija tres soluciones: no necesariamente la primera es la más viable. Es bueno saber que hay dos alternativas por si la primera no sale bien*
- ▶ *Ahora comience con la que parece ser la mejor. No hay reglas fijas de cómo hacer esta elección.*
- ▶ *Piense acerca de los pros y los contras de cada una y luego escoja.*
- ▶ *Recuerde, si prueba una opción y no surte efecto, puede probar otra.*

► *¿Qué solución escoge?:*

► *No piense en el problema: el problema fue problema mientras no tenía solución. Ahora ya la tiene.*

Fase 6: poner en practica la solución elegida

- ▶ Dividir la acción en múltiples pequeños pasos
- ▶ Negociar con el paciente hasta dónde pueden llegar
- ▶ Las recomendaciones deben ser específicas y medibles

- ▶ *Su plan de acción debería seguir cuatro reglas. En otras palabras, su plan debería ser:*
- ▶ **ALCANZABLE.** *Vale más LOGRAR UN OBJETIVO PEQUEÑO que fallar en uno grande.*
- ▶ *Un mal ejemplo: Arreglo todos los armarios de la casa. Un ejemplo mejor: Arreglo el de mi dormitorio.*

► ***ORIENTADO A LA ACCIÓN.***

Haga un plan con lo que HARÁ, sin pensar en cómo se sentirá mientras lo realiza.

► *Usted tiene algún control sobre sus actos, pero menos sobre sus emociones.*

► *Un mal ejemplo: Pasarle bien con mis amigos. Un ejemplo mejor: Pasar una tarde con mis amigos.*

- ▶ **ESPECÍFICO.** Deje muy claro lo que usted necesita hacer.
- ▶ **LIMITADO EN EL TIEMPO.** Esto hace que la solución resulte asequible y se pueda poner en marcha fácilmente. Al ser limitada en el tiempo, los cambios esperables no serán cambios radicales, por ejemplo es más realista decir: "Hoy dedicaré una hora a hacer informes del trabajo" que decir: "Hoy terminaré todos los informes de trabajo".

- ▶ *No existen muchos problemas que se puedan solucionar completamente con una única acción.*
- ▶ *Con frecuencia es necesario llevar a cabo muchas acciones para poder encontrar la solución; por ejemplo, si usted tiene que preparar una charla, entonces su primera acción podría ser reunir todos documentos que va a utilizar para elaborar el discurso.*
- ▶ *Sólo recopilar los documentos no solucionará el problema, pero le llevará a estar más cerca de una solución que antes.*

- ▶ **MANOS A LA OBRA:** *ningún problema se resuelve si usted se sienta a esperar a que su plan se ponga en práctica por sí solo; actúe.*
- ▶ *Puede ser valiente. Yo tengo confianza absoluta en su capacidad.*

Fase 7: evaluación

- ▶ Desde la segunda sesión evaluar sistemáticamente el proceso
- ▶ Las tareas para casa son el ingrediente más importante
- ▶ Reforzar cualquier progreso por pequeño que sea
- ▶ Evitar sesgo cognitivo de “todo o nada”
- ▶ Reconocer movimientos de adaptación del entorno

▶ *Ahora, piense acerca de cómo resultó el plan (aun si el problema todavía no ha sido solucionado en su totalidad).*

▶ *¿Qué pasó? ¿Qué fue bien? ¿Qué salió mal?:*

▶ _____

▶ *Utilice esta experiencia para planificar su paso siguiente. Usted tiene tres opciones principales:*

- ▶ **CONTINÚE CON SU PLAN INICIAL.** *Por ejemplo: Pasé veinte minutos más haciendo informes.*
- ▶ **REVISE SU META Y HAGA OTRO INTENTO.** *Por ejemplo: Los informes son muy complicados, no da tiempo a acabarlos pronto, así que planificaré tener la mitad para esta semana.*

► **AFRÓNTELO DESDE OTRA**

PERSPECTIVA: *Quizá su primer esfuerzo le ha permitido encontrar otro camino para manejar el problema. escoja otra solución alternativa de las arriba planteadas. Por ejemplo: Hablar con mi compañero no funcionó así que hablaré con mi jefa.*

Herramientas psicológicas auxiliares

- ▶ 1.- Inoculación de estrés
(antes de decidir una opción)
- ▶ 2.- Comunicación asertiva
- ▶ 3.- Role-playing
- ▶ 4.- Normas básicas de negociación

Bases de una negociación

- ▶ Buscar soluciones y no culpables
- ▶ Manejarse sobre axioma: "*win-win*"
- ▶ En una negociación hay que tener claro:
 - Núcleo innegociable
 - Aspectos negociables (siempre tiene que haber; si no, es imposición)
 - Asumir que hay que ceder en cosas

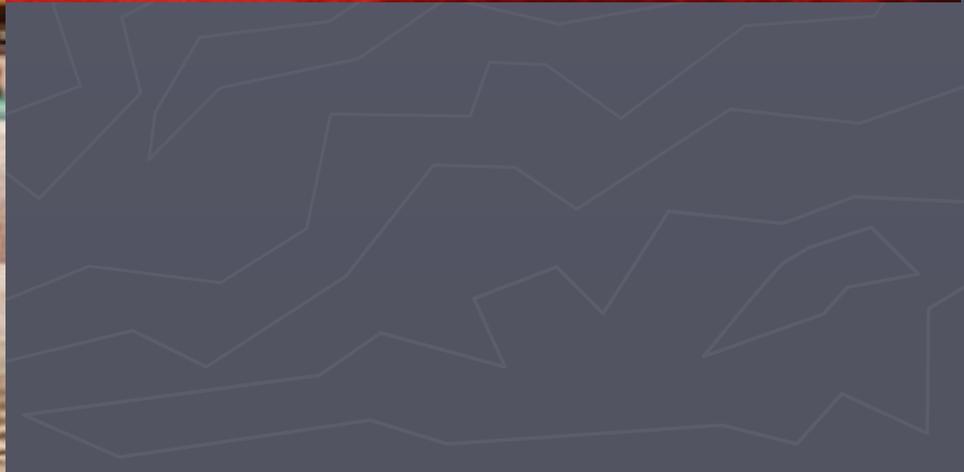
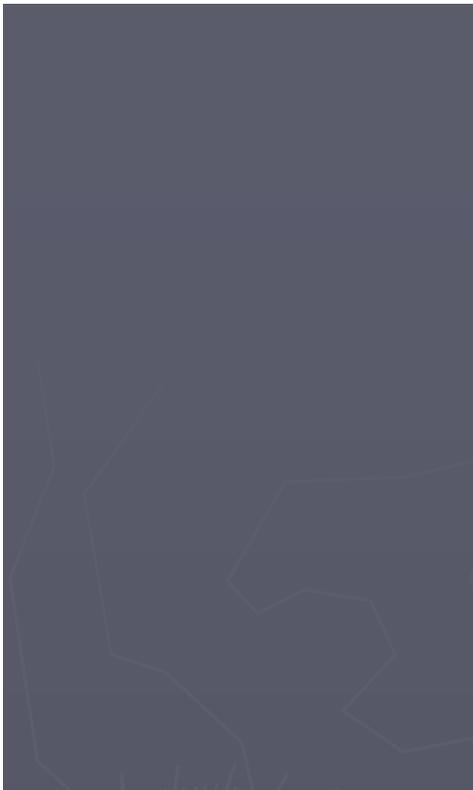
Un problema frecuente : intrusismo de la madre en la pareja

- ▶ Borja y Carla: 34 y 33 años.
- ▶ Casados hace 10 años.
- ▶ Los 2 primeros años viven en casa de los padres de Carla.
- ▶ Borja tiene a sus padres en Venezuela.
- ▶ Carla no se puede separar de su madre, Rosalía... una codependiente.
- ▶ Un "sin vivir"
- ▶ Carla reconoce que Rosalía es un "problema"
- ▶ Borja reconoce su apovechamiento.



the BIG BANG THEORY

Spigot



¿Cual es el problema?



¿Y las soluciones?



Posibles soluciones

- ▶ Matarla (solución extrema)
- ▶ Pedirle que no le telefonee ni visite nunca más
- ▶ Pedirle que le telefonee y visite menos veces
- ▶ Cambiarse de ciudad (solución extrema "aceptable")
- ▶ Cambiar el número de teléfono y solicitar no aparecer en la guía
- ▶ Discutir el problema con su madre (ella sola)
- ▶ No hacer nada y aguantarse (solución extrema)

Práctica de la solución

- ▶ Carla elige citar a su madre para hablar a solas
- ▶ Inoculación de estrés: Soportará el coste (discutir definitivamente)
- ▶ OBJETIVOS:
 - Le explicará lo molesta/o que le hace sentir su intrusismo
 - Le pedirá que no le controle (INNEGOCIABLE)
 - Acepta corregirla si ella no es consciente, señalando su responsabilidad en la situación actual de la pareja
 - Si no acepta, limitará visitas y llamadas

Inoculación de estrés

- ▶ Cualquier alternativa que elija tendrá un coste, no será "gratis"
- ▶ Hay que ponerle en la peor situación posible (ej: "discutirá definitivamente con su madre")
- ▶ ¿Puede aceptarlo? Si acepta lo peor cualquier otra consecuencia menor la aceptará

Claves de la práctica de la solución

- ▶ Se realiza *role-playing*
- ▶ Se ensayan respuestas asertivas
- ▶ El éxito es hacerlo, no los resultados
- ▶ Si falla, se da cuenta de la realidad (no la quiere/está trastornada) y podemos pasar a otro tipo de intervención terapéutica

Esquema de negociación asertiva

- ▶ Introducción: ¿QUE NOS UNE?
- ▶ Describir la conducta concreta
- ▶ Expresar consecuencias en forma de sentimientos
- ▶ Pedir cambios concretos (sugerirlos)
- ▶ Ofrecer alternativas
- ▶ Pedir opinión

¿Qué nos une?

- ▶ *“Mamá, siempre nos hemos llevado bien y nos hemos querido mucho; me gustaría que todo pudiese seguir así”*
- ▶ Este aspecto es clave: si no nos queremos, ¿para que intentar llevarnos bien?
- ▶ Hacer el duelo en otro tipo de intervención

Describir la conducta concreta

- ▶ *“Sin embargo, desde hace varios años, estas criticando sistemáticamente la forma que tengo de llevar mi trabajo y mi matrimonio”.*
- ▶ No es una crítica global tipo “eres una mala madre” sino que se describe perfectamente lo que queremos que cambie.

Expresar las consecuencias en forma de sentimientos

- ▶ *“Todo esto hace que me sienta fatal y que estés hundiendo mi autoestima y mi seguridad, además de que está deteriorando nuestra relación”*
- ▶ Es clave expresar sentimientos: si el otro nos quiere, el principal motor del cambio es ver que sufrimos y que él puede evitarlo

Pedir cambios concretos

- ▶ *“Por eso, quería pedirte que aunque tengas opiniones distintas a las mías sobre cómo llevo mi vida y mi matrimonio no me critiques. Ya tengo 30 años y tengo mis propias opiniones y, aunque puedan estar equivocadas, son las mías. Si lo haces, yo me voy a sentir mejor y nosotras/os también nos podremos llevar mucho mejor”*
- ▶ Se expresan los beneficios para el otro y para uno mismo.

Ofrecer alternativas y pedir opinión

- ▶ *"¿Qué opinas de esto, mamá? Hace tiempo que quería decírtelo porque para mí es importante".*
- ▶ *¿Se te ocurre alguna otra forma de cuidar nuestra relación? ¿Y de ayudarme?*
- ▶ Reforzamos su papel de madre, pero de otra manera

Terminar

- ▶ Los dos miembros asumen sus responsabilidades en el problema, por acción u omisión.
- ▶ Han aprendido a tener una visión diferente de las dificultades, para no convertirlas en problemas.