



## ÍNDICE

<b>Primera parte</b>	
<b>El modelo: la teoría y la práctica</b>	<b>9</b>
Capítulo I	
Modelos de intervención que focalizan en los recursos y modelos que focalizan en el déficit	11
Capítulo II	
El caso del sistema judicial de familia	17
Capítulo III	
El caso de los abogados de familia	23
Capítulo IV	
¿Qué es lo mejor?	31
Capítulo V	
Análisis de los datos y conclusiones (I)	39
Capítulo VI	
Análisis de los datos y conclusiones (II)	55
<b>Segunda parte</b>	
<b>Cómo ayudar al cliente a dialogar y negociar con el otro</b>	<b>63</b>
Capítulo I	
Intervenciones que estimulan y fortalecen al cliente en forma indirecta, para que pueda decidirse a iniciar y sostener una negociación con el familiar con quien tiene un conflicto	69
Capítulo II	
Intervenciones que estimulan y fortalecen al cliente en forma directa, cuando se ha decidido a iniciar y sostener una negociación con el familiar con quien tiene un conflicto, pero todavía no ha tomado contacto con él	111
Capítulo III	
Intervenciones que estimulan y fortalecen al cliente en forma directa, cuando ya ha comenzado una negociación con el familiar con quien tiene un conflicto	143
<b>Tercera parte</b>	
<b>Análisis de un caso</b>	<b>157</b>
Capítulo I	
Transcripción de partes de una primera entrevista y comentarios a los diálogos	159
Capítulo II	
Anotaciones de mi protocolo sobre el desarrollo del caso, y comentarios	193
<b>Cuarta parte</b>	
<b>Conclusiones</b>	<b>197</b>