



ÍNDICE

Primera parte	
El modelo: la teoría y la práctica	9
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
Segunda parte	
Cómo ayudar al cliente a dialogar y negociar con el otro	63
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
Tercera parte	
Ánalisis de un caso	157
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
Cuarta parte	
Conclusiones	197