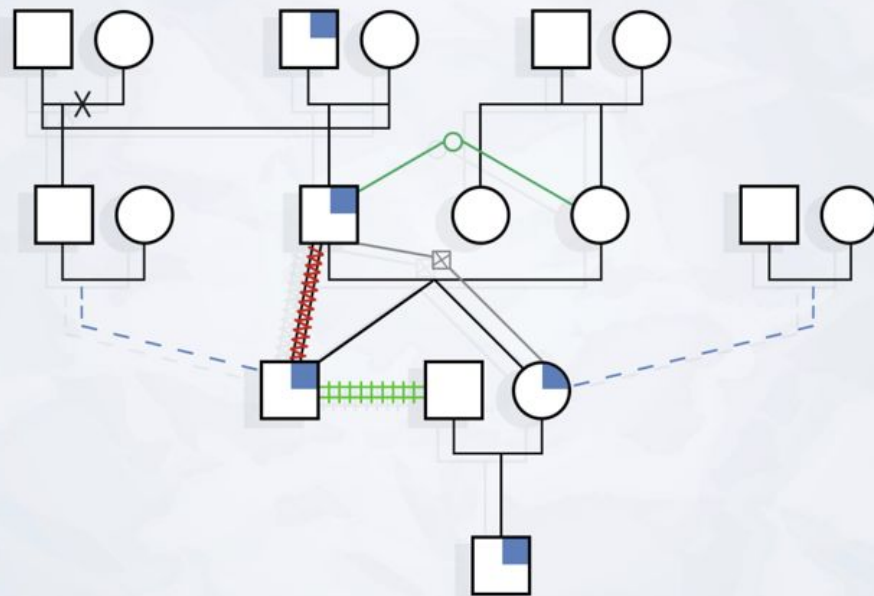
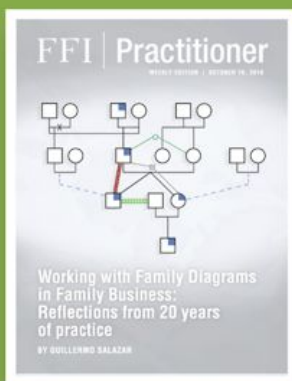


Trabajando con Diagramas Familiares en Empresas Familiares: Reflexiones de 20 años de práctica

WEEKLY EDITION • OCTOBER 16, 2019

[READ THIS ARTICLE IN ENGLISH](#)





From FFI Practitioner

Thanks to Guillermo Salazar, a member of the FFI IberoAmerican Virtual Study Group, for this article reflecting on the value of utilizing Family Diagrams in his consulting work with families over the years. This article continues the series of bilingual editions by members of the FFI IberoAmerican Virtual Study Group and you have your choice of reading it in English or in Spanish!

READ THIS ARTICLE IN
ENGLISH

Según la Teoría Sistémica de Bowen, un Diagrama Familiar es la herramienta más valiosa para entender el sistema familiar.

Basados en la idea de que nuestra familia de origen es la mayor influencia que experimentamos desde nuestro nacimiento, estos diagramas (también conocidos como *genogramas*), ayudan a los profesionales a conocer a fondo la estructura del sistema y el storytelling de los individuos y las familias con las que trabaja. Tienen la capacidad de ayudarnos a entender y simplificar la complejidad de las relaciones familiares. Es una herramienta en la que se pueden apoyar, tanto el profesional como la familia cliente, para identificar las fortalezas del sistema, así como los aspectos que pueden ser mejorados, descifrando las situaciones a las que se enfrentan, contextualizando los hechos e identificando los temas claves que deben ser tratados. Cuando ayudamos a las familias a colocar todos estos elementos en el lugar adecuado y hacemos consciente lo que era inconsciente, cada individuo aumenta sus posibilidades de encontrar los recursos comunicacionales y la voluntad necesaria para superar los obstáculos de sus relaciones y seguir adelante en su propia evolución.

Un poco de historia

Las fuentes literarias acreditan a Murray Bowen como el padre del concepto de los Diagramas Familiares para propósitos terapéuticos, desarrollándolos a principios de los 70s con miras a reforzar su teoría de los sistemas familiares. Posteriormente, trabajos como los liderados por Monica McGoldrick en 1999, incrementaron su popularidad más allá del ambiente clínico, apoyando la necesidad de tener una herramienta que incluyera y comunicara información de un profesional a otro en equipos multidisciplinarios trabajando con clientes más complejos (como las empresas familiares), de una manera parecida a las orquestas de músicos e instrumentos diversos que utilizan la misma partitura para tocar una pieza musical de manera coordinada y armónica.

Técnicas

De todas las diferentes técnicas de expresión, en lo particular prefiero el clásico dibujo de los elementos estándares con un lápiz sobre un papel. No existe nada más conciso y directo para detectar los sentimientos vinculados a nuestras propias relaciones, que el trazo de nuestra mano. Todas nuestras ilusiones, frustraciones y expectativas se pueden deducir de la inclinación de las líneas, el uso del espacio en el papel, la fuerza, el grosor e intensidad del trazo, los tamaños de las personas, la incidencia de la gravedad en la composición, las texturas, la inclinación y dirección de las líneas, el equilibrio, la distribución, la tensión, la selección o eliminación de los elementos escogidos... ¡hasta los borrones! Nada se escapa en un Diagrama Familiar que sale de nuestros puños y muñecas como una obra gráfica en la que derramamos nuestra vida y la influencia de nuestros antepasados.

“IT IS MY BELIEF THAT ONE OF OUR PRINCIPAL FUNCTIONS AS AGENTS FOR CHANGE IN THE SYSTEM WE WORK WITH IS HELPING FAMILIES DETECT THOSE NEGATIVE PATTERNS WHICH PREVENT THEM FROM EVOLVING AS A GROUP OR AS INDIVIDUALS BY FACING SITUATIONS IN A COURAGEOUS, ORIGINAL WAY NOT BEHOLDEN TO THE PAST, FREEING THEM FROM WHAT WE COULD ALL A *FAMILY KARMA*.”

El rol del asesor

He aprendido que, como una unidad terapéutica externa del sistema familiar cliente, tenemos que ser lo suficientemente humildes y respetuosos para alcanzar el nivel necesario de conexión con los individuos y la familia cuando dibujamos su Diagrama Familiar. Debemos hacer las preguntas adecuadas (a fin de cuentas, ¡De eso se trata el pensamiento sistémico!) y, sin emitir juicios de valor, dejar que nuestra experiencia e intuición nos guíe en el descubrimiento colectivo de los orígenes de su magnífica complejidad. Soy del convencimiento que una de nuestras principales funciones como agente de cambio en el sistema con el que trabajamos, es ayudar a las familias a detectar esos patrones negativos que los alejan de su evolución como grupo y como individuos, ayudándolos a enfrentar situaciones de una manera valiente y original que no está en deuda con el pasado, liberándolos de lo que podríamos llamar un *karma familiar*.

Preguntas como “¿Quiénes son los más parecidos en personalidad en cada generación?”, “¿Qué nombres se repiten dentro de la familia?”, “¿Cuál fue el contexto histórico, económico y social que rodeaba un evento dado?”, “¿Quiénes son los emprendedores de la familia?”, “¿Qué saben sobre la vida de sus abuelos?”, “¿Qué papel han jugado las mujeres en la historia de su familia?”, pueden ayudarnos a encontrar las claves para desenredar los orígenes de los comportamientos que ya no se justifican actualmente y que deben superarse a medida que se van aprendiendo las lecciones.



Metodología recomendada

Como asesores de empresas familiares, cuando trabajemos con Diagramas Familiares, mi recomendación es comenzar por dibujar un “árbol de relaciones”, utilizando los símbolos estándares para las personas por género, incluyendo un mínimo de tres generaciones, con información básica sobre los miembros de la familia (nombres, edades, nacimientos, defunciones) y sus relaciones (compromisos, matrimonios, separaciones). Más adelante podremos incluir, por ejemplo, la influencia de las empresas familiares y de los miembros no familiares que han tenido un impacto en su historia. La idea es descartar lo innecesario, agregar toda la información que nos sea útil para comprender su situación y utilizarla para realizar una intervención, recopilar información para el análisis o para compartirla con el grupo de trabajo.

Más adelante podemos agregar notas sobre relaciones complejas o tóxicas, triangulación en comunicaciones, enfermedades, adicciones o chivos expiatorios. Si incluimos elementos de la narración de la familia, podríamos descubrir cómo reacciona la familia ante los eventos nodales y su capacidad para adaptarse a un nuevo escenario, el manejo de crisis, la evolución de las relaciones, las soluciones acordadas o las nociones de ganadores y perdedores. Todo esto puede ayudarnos a detectar patrones de comportamiento que permanecen en la cultura de la familia como parte de su mitología y se transmiten de generación en generación a través de su propio inconsciente colectivo, repitiendo (para bien o para mal) las mismas respuestas a estímulos similares una y otra vez, permitiéndonos, desde nuestra perspectiva externa, ayudar a nuestro cliente a prever sus reacciones ante eventos futuros.

Pero tengamos algo muy importante en cuenta: debemos ser muy cautelosos y respetuosos con respecto a la forma en que compartimos los diferentes elementos de información. El acceso a los datos por parte de ciertas personas o familias que no estén listas para asimilarlos podría crear un problema en lugar de una solución. Citando a David Bork¹ “El Diagrama Familiar es una herramienta poderosa para descifrar información. Úselo con cuidado, solo tiene una oportunidad de ayudar a su cliente familiar”.

FFI GLOBAL CONFERENCE MIAMI 2019

Join Guillermo Salazar, chair of the 2019 conference program committee, in Miami. 2019 marks fifty years since "one giant leap" took us to the moon. The race to space was a study in global competition, ingenuity, innovation, embracing risk and imagining the impossible.

[LEARN MORE AND REGISTER](#)

Algunos pensamientos finales

He estado dibujando Diagramas Familiares durante más de 20 años, como una herramienta de apoyo para intervenciones terapéuticas, procesos de asesoramiento y cursos de capacitación para profesionales que trabajan o desean trabajar para familias, en culturas de más de 50 países de diversas regiones del mundo. Aunque los elementos en un Diagrama Familiar nos dan un método estandarizado de representación gráfica, ninguno es como otro (incluso el diagrama puede cambiar en el tiempo en para una misma familia). Cada individuo es una historia y cada historia es un Diagrama Familiar lleno de sentimientos, sueños y esperanzas que cada cliente o estudiante ha compartido generosamente conmigo o con mi equipo profesional. He llegado a conocer y comprender sus puntos de mayor orgullo, pero también los eventos de mayor dolor, siempre de manera respetuosa y con una perspectiva terapéutica, tratando de ayudarlos a encontrar, dentro de su propio enigma, las claves de las respuestas a sus preguntas, descubriendo juntos caminos que deben recorrer en busca de su crecimiento como individuos y como familia.

Referencia

¹ Macías, J. (Noviembre 5, 2014). *Family Harmony Myth in Spain and Latin America. The Practitioner*. The Family Firm Institute, Boston, MA.

Bibliografía recomendada

Bowen, M. (1991). *De la familia al individuo*. Barcelona, España, Paidós.

Harrison, V. (2018). *The Family Diagram & Family Research: An illustrated guide to tools for working on differentiation of self in one's family*. Houston, TX, CSNSF.

Hilburt-Davis, J. & Dyer, W. (2003). *Consulting to Family Businesses: A practical guide to contracting, assessment, and implementation*. San Francisco, CA. Jossey-Bass/Pfeiffer.

McGoldrick, M., Gerson, R. & Petry, S. (2008, 3rd Edition). *Genograms: Assessment and intervention*. New York, NY. Norton.

Minuchin, S., Fishman, H. (1981). *Family Therapy Techniques*. Cambridge, MA. Harvard University Press.

The Family Firm Institute (2014). *Family enterprise: understanding families in business and families of wealth*. Hoboken, NJ. Wiley.



About the Contributor

Guillermo Salazar is the founder and managing director of Exaudi Family Business Consulting. Guillermo is a lecturer, educator, author, and expert advisor on family governance, strategic succession planning, generational transition and conflict resolution. He is an FFI Fellow, former FFI board member, and a member of the GEN (Global Education Network) faculty. Guillermo is the recipient of the 2015 FFI International Achievement Award and the chair of the 2019 Global Conference Program Committee. He can be reached at guillermo.salazar@exaudionline.com.

About Exaudi Family Business Consulting

Established in 2010, Exaudi Family Business Consulting specializes in advising business families through their processes of professionalization, generational succession, and legacy transmission.

Related Article

If you enjoyed this article, check out these related editions on Bowen Theory and family systems.



**"Flocks, Families and Organizations:
Emerging applications from Bowen
theory and science"** by Mariana
Martinez

[READ MORE](#)



**"Interdependent Wealth: How Family
Systems Theory Illuminates
Successful Intergenerational Wealth
Transitions"** by Steve Legler

[READ MORE](#)