

Ann Weiser Cornell
Trabajo presentado en la Conferencia Internacional de Focusing
Shannon, Irlanda
Mayo de 2001

Traducido por Micky Welsh de Villegas .Adaptación en Chile Edgardo Riveros

INTRODUCCIÓN

En este trabajo planteamos cual es el propósito al escuchar a una persona en psicoterapia. Comparamos el propósito establecido por Carl Rogers para el “*Reflejo de Sentimiento*”, con el del reflejo dentro de una sesión que incluye “*Focusing*”, de Eugene Gendlin.

Señalamos que al escuchar tenemos tres propósitos, que corresponden a tres maneras diferentes de facilitar el proceso de Focusing. Por lo tanto, definimos escuchar como expresarse de una manera que le devuelva a la persona focalizada, lo que ha dicho, exactamente o parafraseando, sin intención de cambiar o agregar nada esencial, ni de hacer cambios en su experienciar. Escuchar, como lo definimos aquí, no es preguntar ni hacer sugerencias. Notamos que la forma lingüística de las respuestas que surgen de esta escucha cambian, cuando el propósito cambia. Exploramos algunas formas lingüísticas que ayudan a que esta escucha sea eficaz y que se logren los tres propósitos. Concluimos afirmando que, cuando escuchamos con habilidad y sensibilidad, no es necesario guiar, o quizás sólo un poco, especialmente entre personas que hacen Focusing.

LOS BENEFICIOS DE “ESCUCCHAR”.

¿Por qué volver a decir lo que ha dicho otra persona? En la vida de todos los días, repetir las palabras de otra persona significaría, que nos miren con enojo o con agradecimiento. Aún así, en el mundo particular de la terapia orientada al Focusing, en el del counseling y en el mundo más reducido de Focusing en diadas, repetir es la clave, la esencia, el *sine qua non*. ¿Por qué?

Carl Rogers no fue el primero en devolver las palabras al cliente, pero sí fue el primero que lo convirtió en una técnica conocida, enseñada en cursos de counseling y practicada en todo el mundo. Durante su vida, la técnica llamada “Reflejo de Sentimientos” se usó tan extensamente, y en muchos casos sin ser comprendida, que se creó una contracorriente y sus detractores se burlaban de los terapeutas que repetían las palabras del cliente. Respondiendo a esta contracorriente, Rogers (quien escribió en 1.980 que la palabra “reflejo” había llegado a hacerlo estremecer) clarificó el propósito de repetir las palabras del
otro:

“He llegado a dos conclusiones. Desde mi punto de vista como terapeuta, no estoy tratando de “reflejar sentimientos”. Estoy tratando de determinar si mi comprensión del mundo interno del cliente es correcto – si lo estoy viendo tal como él está vivenciando, en ese momento. Cada respuesta mía contiene una pregunta implícita, “¿Es ésta la manera en que esto es para tí? ¿Estoy percibiendo el color, la textura y el sabor del significado personal de lo que estás sintiendo ahora? Si no fuera así, me gustaría alinear mi percepción con la tuya”.

Por otro lado, me he dado cuenta, que desde el punto de vista del cliente estamos sosteniendo un espejo en el que se ve reflejada su propia experiencia. Los sentimientos y los significados personales se van ajustando con el significado interno cuando son reflejados y se ven a través de los ojos de otra persona (1986).

Para Rogers el propósito de escuchar es corroborar que la comprensión del terapeuta coincida con el “mundo interno” del cliente. Al mismo tiempo, se dio cuenta que el cliente recibía algo más al reflejar sus “sentimientos y significados personales”, algo más de lo esperado por el simple hecho de corroborar la comprensión.

Eugene Gendlin (quien se formó con Carl Rogers), se interesó en lo que él llamó “*El lado del cliente en el proceso terapéutico*” (1984). Se preguntó ¿porqué había clientes a los que la terapia ayudaba y clientes a los que no ayudaba? Una parte importante de esta pregunta era porqué algunos clientes obtenían beneficios a partir del reflejo de sus “sentimientos y significados personales”.

¿Qué es lo que asumimos que hará el cliente con la respuesta del terapeuta?

Esperamos y asumimos que los clientes corroboren la respuesta, no frente a lo que dicen o piensan, sino frente a su ser interno, lugar, dato... “*la sensación sentida*”; no tenemos una palabra común para “*eso*”.

Entonces se debe sentir algún efecto, como un alivio interno, algo que resuena internamente. Lo que parecía que estaba allí se expresó y fue escuchado. No necesita repetirse. Por unos momentos hay algo que se afloja dentro. (En términos teóricos la respuesta interpersonal lo ha hecho mover hacia adelante). Enseguida aparece algo más. Lo que *estaba* allí resulta que tiene más para comunicar.

Esperamos que los clientes chequeen no sólo lo que decimos, sino también lo que ellos dicen, con *eso dentro* de si mismos. (1984).

Gendlin llamó a eso con lo que el cliente debe corroborar, la “sensación sentida”. Él fue el primero en identificar y nombrar este movimiento esencial: el cliente chequea lo que viene con algo interno, sintiéndolo directamente. Su investigación demostró que esta comprobación interna hace la diferencia entre éxito y fracaso en terapia. (Gendlin impresionó a C. Rogers quien, escribiendo acerca de “la empatía” en 1980, citó el trabajo de Gendlin como fundamento para que la empatía resulte efectiva).

Gendlin modificó el propósito del terapeuta al escuchar. Para Rogers, la intención era corroborar su comprensión. Para Gendlin, la intención es apoyar al cliente para que éste pueda corroborar adentro, con ese “algo” interno. Las palabras que Rogers usó para expresar la actitud del terapeuta hacia el cliente, ahora coinciden con la actitud del cliente al ofrecer palabras e imágenes a su “sensación sentida”.

“¿Es así como ésto está dentro tuyo? ¿Estoy comprendiendo el color, la textura y el sabor del significado personal de lo que estás experimentando en este momento? Si no fuera así, me gustaría comprender cómo es ésto para ti”.

PRESENCIA.

La actitud es mucho mas importante que la técnica, no hay desacuerdos acerca de esta idea clave. Rogers sintió consternación cuando su acercamiento no-directivo fue reducido a una técnica de reflejar sentimientos, y entonces propuso la empatía como una actitud o “manera de ser” en lugar de algo que uno “hace”. Edwin Mc Mahon y Peter Campbell, expertos y queridos profesores de Focusing, que enfatizaron el aspecto afectivo y cuidadoso de este modo de ser y de estar con el otro , dicen:

“El regalo más grande que le damos a quien acompañamos, es una presencia cuidadosa no-manipuladora. La técnica puede ser muy útil, pero a la larga no es significativa si falta esta presencia”.

“No hay dudas que escuchar (reflejar) no debe usarse como técnica, sino como la expresión de una actitud de presencia con y para el cliente. Escuchar es un modo inigualable para expresar una actitud de presencia que no juzga”.

Una presencia humana segura y consistente que está dispuesta a estar con cualquier cosa que aparezca, es el factor más poderoso que podemos ofrecer. Si no tratamos de mejorar o cambiar algo, si no agregamos algo más, y si a pesar de que algo pudiera ser “malo” solo decimos exactamente lo que hemos comprendido, esa respuesta agrega nuestra presencia y ayuda al cliente a estar con eso y a avanzar un poco más, dentro de cualquier cosa que esté sintiendo en ese momento. Esto es quizás lo más importante que debe saber una persona que ayuda. (Gendlin; 1996).

Manifestar nuestra propia presencia que no juzga es el segundo propósito al escuchar.

LA RELACIÓN INTERIOR.

Mi propio trabajo, basado en el de E. Gendlin, ha agregado un nuevo propósito. Además de apoyar al cliente para que corrobore internamente, y de expresar nuestra propia presencia que no juzga, el tercer propósito de escuchar es apoyar al cliente para que facilite y mantenga una relación interior positiva con ese “algo” interno. A pesar de que Gendlin no menciona cómo reflejar, sostiene la importancia de la relación interior. El describió elocuentemente la relación en si misma:

“El cliente y yo le vamos a hacer compañía a *eso*. Es semejante a la compañía que le harías a un niño asustado. No lo vas a presionar, ni lo vas a retar, o sacar del medio, porque está muy lastimado, muy asustado o tenso. Sólo te vas a sentar a su lado, en calma... Lo que ese borde necesita para que los pasos se realicen, es cierto tipo de contacto o compañía no intrusiva. Si estás allí con tu conciencia y permaneces allí, es todo lo que eso necesita; eso hará todo el resto para ti”. (1990).

Este “contacto no intrusivo” que Gendlin describe, no es siquiera corroborar; es más simple que eso. Es mucho más “*Ser*” que “*Hacer*”. Aún “algo” adentro que está “demasiado herido, demasiado asustado o tenso” para ser corroborado, sin embargo puede ser acompañado. Y esto no es sólo ni fundamentalmente la compañía del terapeuta. Es el “Yo” del cliente haciéndole compañía a “eso” dentro de sí mismo. (Gendlin, 1990: Focusing es esto tan deliberado en donde un “Yo” atiende a un “eso”).

Hemos hablado de la presencia del terapeuta. La habilidad del cliente para *estar con* lo que está allí, no fusionado con su experiencia, pero para aclarar este tipo especial de compañía, la podemos llamar la Presencia del cliente. (Para distinguir entre ambos, voy a usar la palabra Presencia cuando está referido a la Presencia interna del cliente para lo que está allí para él. Barbara McGavin me enseñó a usar la palabra Presencia de esta manera y me mostró el valor de este concepto. Gran parte de mi trabajo con la Relación Interior es también de ella.)

Sostener esta compañía desde la Presencia es el tercer propósito de escuchar.

LOS PROPÓSITOS DE ESCUCHAR: RESUMEN

Podemos decir que hay tres modos por medio de los cuales escuchar facilita el proceso de Focusing del cliente. Estos corresponden a tres propósitos para tener en cuenta al reflejar.

Escuchamos para apoyar al cliente mientras él corrobore lo que viene con ese algo que está dentro, sentido directamente.

Escuchamos para ofrecer al cliente una presencia sin juicios en su proceso.

Escuchamos para apoyar al cliente mientras éste “le hace compañía” a ese algo adentro suyo, desde la Presencia.

DEFINICIÓN: ¿QUÉ ES ESCUCHAR?

La palabra “escuchar” tiene muchos significados y muchos usos. En este trabajo, la usamos en su significado técnico y específico de expresar de una manera que devuelva lo que la otra persona (focalizado), acaba de decir, exactamente o parafraseando, sin intención de cambiar ni de agregar nada esencial o de hacer algún cambio en su experiencia.

La persona que escucha responde a lo que dice el focalizado (cliente), con la intención de “decir lo que él acaba de decir”. Tiene la forma de un enunciado. A pesar de que generalmente no son las mismas palabras que dicen los clientes, aún cuando son diferentes, no son diferentes en su esencia. El que escucha no agrega nada, no da opiniones, no intenta ningún cambio.

Me gustaría añadir que el proceso de escuchar no incluye hacer preguntas, ni aún con el tono de la voz. Soy consciente que no todos los profesores de Focusing concuerdan conmigo, y yo respeto su opinión y su trabajo. Sin embargo, ésta ha sido mi experiencia: cuando las respuestas a la escucha contienen una entonación de pregunta, el focalizado tiende a mover su atención del contacto directo con su proceso interno, para contactarse con la persona que lo acompaña. El caso clásico es cuando el focalizado abre sus ojos al oír la pregunta y mira a su compañero. ¡Por supuesto, si él *desea* abrir sus ojos y mirar a su compañero, no hay nada de malo en eso! Pero es una pena que su atención se mueva del contacto con su interior al otro en el exterior, porque escuchó el reflejo de sus palabras expresado como pregunta. Esto va en contra de uno de los propósitos de escuchar: facilitar la relación del focalizado con ese algo dentro suyo.

Además, la naturaleza de las preguntas hace que, a menos que estén cuidadosamente formuladas, pueden sonar como si lo que se pregunta no es si la palabra coincide, sino si está bien sentir o pensar de la manera que lo hace. Hay un ejemplo notable en “Everyday Genius” de Kevin Flanagan:

Paula : No, no lo puedo aceptar... parece que me quiebro por dentro... ya no tengo estómago para eso. Quizás soy una cobarde.

El que escucha: ¿una cobarde?

LA LINGÜÍSTICA DE ESCUCHAR.

Cuando el propósito de escuchar cambia, también lo hace la forma lingüística. Cuando el propósito fundamental de escuchar es corroborar la comprensión del terapeuta, como lo era para Rogers, entonces parafrasear sensiblemente es mejor que reflejar palabra – por - palabra.

Juan : la gente me dice, “Juan, estás en tu mejor momento. Lograste todo lo que puedes desear en tu vida!”... Y no saben lo que siento por dentro.

Carl : Así es. Entonces para el exterior y para quien te mira estás en tu mejor momento y lograste todo lo que puedes desear en tu vida. Pero ese no es Juan por dentro. Juan por dentro es bastante diferente de eso.

Pero una vez que conocemos Focusing, en esos momentos cuando percibimos que el cliente está focalizando, devolver las palabras clave del cliente para que pueda chequear en su interior, es lo mas importante. De hecho, en cuanto más en contacto con algo en su interior está el cliente, y en cuanto más

profundo y cercano sea ese contacto, más exactas tienen que ser las palabras y hasta las reclamará si se siente con derecho a hacerlo.

- C : Apenas puedo tocarlo. Hay algo y está aquí en el borde. Apenas puedo tocarlo; es... no puedo querer a mi madre, casi no puedo decirlo.
- T : No la puedes querer. (Silencio).
- C : Ahí es donde siento el ruido como a dardos. (Más silencio.) Es verdaderamente algo primario.
- T : Se siente como una experiencia muy primaria. (Silencio.)
- C : No puedo querer nada. (Silencio...) Esto necesita descansar y no puede hacerlo. Si se queda quieto y descansa, morirá. Necesita mantenerse en guardia.
- T : Hay mucha necesidad y anhelo de descansar, quedarse quieto y dejarse llevar; pero de alguna manera esta parte tuya que no puede descansar. Se siente que morirá si deja de estar en guardia. (Silencio...)
- C : Quizás esta parte podría, si yo pudiera confesar algo.
- T : Podría descansar, si tú pudieras confesar algo.
- C : No, no. QUIZÁS podría descansar, si yo pudiera confesar algo.
- T : (Es importante decir “quizás”). “Quizás podría descansar si yo pudiera confesar algo”. (Gendlin, 1990).

Pero es obvio que el cliente no está siempre en contacto profundo y cercano con algo dentro de él. ¿Entonces qué hacemos? En el resto de este trabajo, exploraremos las formas lingüísticas que ayudan a que esta forma de escuchar haga su trabajo de manera que se logren los tres propósitos. Cualquier cosa que digamos acerca de las formas lingüísticas asumimos que la actitud del que escucha es de presencia incondicional, o al menos, de poder reconocer cualquier parte en él que no puede estar incondicionalmente presente. El tono de voz, el ritmo y el sentido del tiempo también son importantes, aunque no me referiré a estos ámbitos en este trabajo.

Hay quienes dicen que, una vez que el que escucha está con una actitud incondicional, no importa qué palabras use. Yo no estoy de acuerdo. Sólo porque la actitud y la presencia son más importantes que las palabras no quiere decir que las palabras no son importantes. Hay personas que sienten que una atención consciente a la elección de las palabras cambia la relación entre el focalizado y el que escucha, y transforma al que escucha, de alguna manera, en inauténtico o manipulador.

Respetuosamente, yo no estoy de acuerdo. Puedo entender el problema, y en algunos casos lo comparto: no me gustan las técnicas que buscan rapport (como en la Programación Neuro-Lingüística) en donde, por ejemplo, el terapeuta respira conscientemente al ritmo del cliente. Creo que, en muchos casos, un tono de voz facilitador, un ritmo y sentido del tiempo en las respuestas pueden surgir naturalmente desde la presencia del que escucha. Pero cuando hablamos de palabras, siento que podemos elegir conscientemente las que sean facilitadoras y además, estar con una actitud de Presencia con el cliente. Ofrezco algunas sugerencias. No son de ninguna manera una lista completa de formas de escuchar que resultan facilitadoras, son simplemente aquellas que encuentro más interesantes desde el punto de vista lingüístico.

EL PODER DE “ALGO”:

APUNTAR A LA EXPERIENCIA SENTIDA.

El focalizado necesita sentir dentro de su espacio interno. Cuando la persona que escucha responde diciendo la palabra “algo” usada apropiadamente, está ayudando a hacer un lugar interno dentro del

cual se puede sentir. La palabra “algo” es una invitación a darse cuenta de un lugar que todavía es implícito; por lo tanto la frase “hacer un lugar” en la frase anterior no es del todo correcta. Al mismo tiempo, previamente a que la palabra “algo” señale a ese lugar, no está allí todavía. Entonces ambos son verdaderos.

¿Cómo podemos ayudar a una persona a encontrar y a atender a ese borde poco claro en la zona límite entre lo conciente y lo inconsciente? Una manera de hacerlo es responder de una manera puntual hacia un “algo” poco claro. (Gendlin, 1996).

- C3 : Tuve un sueño... Estaba sola con este hombre, ah, (silencio)... y el sueño era realmente agradable, era una relación en la que me sentía realmente bien. Cuando pensé acerca del sueño al día siguiente me dije, ¡porqué no tengo una relación como ésta! No se porqué pienso que él va a descubrir en mi algo malo. También estuve pensando en porqué estuve ausente tanto tiempo en el colegio. Generalmente cuando voy terminando algún trabajo siempre me falta algo y no lo termino. Me inquieto mucho y después lo dejo.
- T3 : Estás diciendo que hay *algo* similar en estas dos cosas.
- C4 : Si, tengo todas estas excusas acerca de porqué nunca hago todo lo que puedo, ooh...
- T4 : Vas llegando a la meta y entonces *algo* te detiene.

Gendlin señala que el terapeuta pudo haber reflejado sin señalar un “algo”.

T3 podría haber sido “no entregar tu trabajo es como no poder estar con un hombre” – que seguramente es comprender lo que el cliente está diciendo. Entonces “apuntar a este algo” es un movimiento especial de Focusing porque sabemos que estar en un borde poco claro, en una experiencia imprecisa todavía – no - completamente descriptible, es un momento muy importante en el proceso experiencial de cambio del focalizado, es como la puerta de entrada hacia el despliegue.

- F : No hay nada más que pueda hacer.
- L : Hay *algo* en tí que siente que no hay nada más que puedas hacer.
- F : No quiero ir a ningún lugar cerca de allí.
- L : Hay *algo* en tí que no quiere ir a ningún lugar cerca de allí.

REFLEJAR LO QUE ESTÁ ALLÍ; NO REFLEJAR LO QUE NO ESTÁ.

Es obvio que el focalizado sólo puede sentir lo que está allí para él; no se puede sentir adentro de lo que no está. Aún así hay personas que hablan todo el tiempo de experiencias que no están teniendo, o que no pueden tener.

“También hay algo vago. No puedo captar qué es”.

“No se de dónde viene ésto, pero hay como la sensación de una parte de mí que necesita apoyo”.

“No se cómo describir esta sensación en mi garganta”.

Sugeriría que el modo de acompañar un proceso de Focusing es reflejar lo que hay, y dejar de lado lo que no hay.

- F : También hay algo vago. No puedo captar que es.

- T : Estás sintiendo *algo* que es vago.
 F : No se de donde viene esto, pero tengo la sensación de una parte de mí que necesita apoyo.
 T : Estas conciente de la sensación de una parte tuya que necesita apoyo.

Cuando el focalizado no utiliza una palabra para referirse a lo que está allí, a pesar que hay algo allí, el que escucha puede agregar la palabra “algo” para señalar eso que hay.

- F : No se como describir esta sensación en mi garganta.
 L : Estás sintiendo *algo* en tu garganta.

REFLEJAR EL AIRE FRESCO.

Cualquier cosa que sea fresca, nueva, o algo que conmueve, siempre necesita apoyo. El que escucha puede dar ese apoyo simplemente reflejando esa parte.

La secuencia que sigue es de una sesión de dos personas con experiencia en Focusing.

- F : (Hay algo aquí) que necesita descansar. Y necesita privacidad. Esto es fuerte - no – quiere – que lo vean, ni contar nada.
 T: No quiere contar nada.
 F : Puede ser tocada cuidadosamente, pero no quiere hablar. No quiere tener qué responder.
 T : Estás sintiendo algo allí que puede ser tocado, sólo eso es posible. Ser tocado cuidadosamente.

Su acompañante, Chris Mc Lean, dijo ésto después del proceso: “elegí reflejar esta parte – el tocar – aún cuando lo último que había dicho fue “No quiere hablar. No quiere tener que responder”. Creo que sentí un movimiento en todo eso, un movimiento hacia delante. Ya habíamos estado con la parte que no quería tener que responder, y aquí estaba lo nuevo, entonces reflejé sólo esto nuevo.

Muchas veces, el “aire fresco” se puede encontrar, no tanto en sus palabras literales, sino más bien en las *implicancias positivas* de una frase negativa. Sería una frase que signifique lo mismo que lo que se ha dicho, o quizás parafraseando, sin un “no” en ella. (Con los términos “positivo” o “negativo” estoy señalando sólo al hecho lingüístico, haya o no un “no” en la frase. No estoy evaluando la frase).

- F : No sabe cómo tranquilizarse.
 T : Quiere encontrar un modo de tranquilizarse.

Aquí hay otro ejemplo, de la sesión dada como Apéndice de este trabajo:

- A : ...mi conciencia vuelve sobre la mujer en el campo de batalla para invitarla a sentir que querría ella. Y me dijo “No me apures. Todavía no terminé”.
 B : Si, ella tiene algo que hacer primero. No ha terminado de hacer algo.

Aquí el que escucha refleja la frase “No me apures. Todavía no terminé”, por “Ella tiene algo que hacer primero”. Esta respuesta ilumina lo positivo (no contiene un “no”) dentro de lo negativo. A continuación refleja las palabras más exactamente (“No ha terminado de hacer algo”) para asegurarse que esa parte se sintió escuchada.

DESIDENTIFICACIÓN.

No exageramos si volvemos a enfatizar la importancia de la desidentificación. Ya hemos hablado del poder de la Relación Interior y de la Presencia del focalizado con lo que está dentro de él. La desidentificación es la primera clave que abre este gran reino de la Presencia interior.

Gendlin dice, “Focusing es esto tan deliberado en donde un “Yo” presta atención a un “eso”. Así y todo las personas muchas veces dicen y se experimentan a si mismos como todo “Yo”.

“(Yo) quiero correr”.

“(Yo) tengo miedo a que (yo) nunca lo voy a alcanzar”.

“(Yo) quiero irme y (yo) quiero quedarme”.

“Me parece que no me gusta mucho como (yo) soy”.

No hay un “eso” en ninguna de estas frases, y no sabemos si hay un “eso” implícito en la conciencia de la persona – quizás no lo hay. Sin un “eso” en la conciencia, Focusing es mas difícil, entonces la persona que escucha puede facilitar el proceso ofreciendo un “eso” como posibilidad para que el focalizado lo considere.

Esta es una manera de hacerlo:

F: (Yo) quiero correr.

L: Hay un deseo de correr.

“Yo quiero” se ha convertido en “hay un deseo...” y de esta manera hay un “eso” para sentir dentro. Nuestra palabra favorita, “algo” nos ofrece otro modo:

F: (Yo) tengo miedo a que (yo) nunca lo voy a alcanzar

L: Algo en ti tiene miedo a que nunca lo vas a alcanzar.

Cuando el focalizado está experimentando sus partes, probablemente valorará recibir un reflejo que dice “una parte tuya”.

F: (Yo) quiero irme y (yo) quiero quedarme.

L: Hay una parte tuya que quiere irse y una parte tuya que quiere quedarse.

Esta separación clara de partes es especialmente valiosa cuando el focalizado está atrapado dentro de una lucha interna.

F: Me parece que no me gusta mucho como (yo) soy.

L: Hay algo en ti que no le gusta mucho algo tuyo.

FRITZ PERLS Y EL “ESO” VACÍO.

Las personas que han estudiado con F. Perls (padre de la terapia Gestalt) o sus discípulos, muchas veces se sorprenden por el amor de quien practica Focusing hacia esta palabrita “eso” (it, en inglés). Perls fue famoso por su insistencia para que sus estudiantes se apropien de sus sentimientos usando la palabra “Yo” en lugares en que usaban un sujeto impersonal (it, en inglés). “(Eso) es triste” se convierte en “(Yo) estoy triste”, “(Eso) es deprimente” se convierte en “(Yo) estoy deprimido”, etc.

He tenido gente que me dijo, “Estoy trabajando mucho para apropiarme de mis sentimientos y ahora parece que quieres que vaya para atrás y diga “eso” otra vez”. Mi respuesta es que estoy contenta que han aprendido a apropiarse de sus sentimientos – y ahora quiero que vayan, no para atrás, sino aún más adelante. El “eso” que no le gusta a Perls con tanta razón, no es el “eso” de Focusing.

En la estructura del idioma inglés, cada frase necesita un sujeto. A las oraciones que describen procesos en donde no hay un sujeto, se les agrega sujetos “vacíos”, “it”: “*it’s raining*” (“está lloviendo”), “*it’s dark*”, (“está oscuro”). En este caso, el sujeto neutro “it”, (en inglés) no significa nada, no está referido a nada. Estas oraciones sin el “it” tendrían el mismo significado pero no se ajustaría a la gramática de la lengua inglesa.

Los que hablamos inglés hemos usado este “it” vacío o neutro para alejarnos de nuestros sentimientos y opiniones, haciéndolos aparecer tan impersonales como el tiempo meteorológico. (*)

“Es interesante”.

“Es espantoso”.

“Es impresionante”.

“Es abrumador”.

“Es deprimente”.

Cada una de estas frases da la impresión de que lo que se dice no es acerca del que habla, sino acerca de alguna condición externa a él. Puedo decir que el libro fue interesante, la película fue espantosa, el puente era impresionante, la tarea fue abrumadora y la pérdida resultó deprimente. Y en realidad en cada caso estoy hablando de mis propios sentimientos: Soy yo quien esta interesada, espantada, impresionada, abrumada, deprimida.

Pero este sujeto vacío no es el mismo que el de Focusing, porque este último se refiere a algo sentido en la experiencia interna. No está vacío ni es neutro. Se refiere a algo. Entonces si comienzo diciendo, “Es impresionante” me puedo apropiar del sentimiento y decir “Estoy impresionada”. Luego me puedo mover a la manera de Focusing para sentir la impresión en mi cuerpo y decir quizás, “Estoy sintiendo

algo apretado en mi estómago. Está impresionado”. “Es impresionante” – sujeto vacío – se ha vuelto “Estoy impresionada” – sentimiento propio – y se convierte en “Está impresionado” – algo para acompañar a la manera de Focusing.

Ciertamente nunca queremos ir para atrás, y transformar el “eso” del que practica Focusing nuevamente en un “Yo” de la identificación:

F: “Este lugar en mi estómago está enojado”.

No recomendado.

L: “Tú estás enojado”.

Preferible: “Ese lugar en tu estómago está enojado”.

ESE “ALGO” ESTÁ VIVO.

Anteriormente, nos referimos a una sesión con un cliente mencionada por Eugene Gendlin (1990), como un ejemplo para ver cómo el terapeuta sigue bien de cerca las palabras del cliente cuando éste está en contacto muy cercano con algo en su interior. Pero hay un lugar en este ejemplo, en donde el terapeuta modificó las palabras del cliente mínima y significativamente.

C : No puedo querer nada. (Silencio...) Esto necesita descansar y no puede hacerlo. Si se queda quieto y descansa, morirá. Necesita mantenerse en guardia.

T : Hay mucha necesidad y anhelo de descansar, y quedarse quieto y dejarse llevar; pero de alguna manera esta parte tuya no puede descansar. *Se siente que morirá* si deja de estar en guardia. (Silencio...)

Lo que ha hecho el terapeuta de algún modo es *animar* la parte. Cuando el Cliente dijo, “morirá...” la respuesta fue, “Se siente que morirá”. “Morirá” podría haber sido una descripción externa, una valoración objetiva. El que escucha responde al interior de “un eso que está vivo”, desde el punto de vista de “eso”.

A medida que la sesión continúa, ese “algo” en la conciencia va tomando cada vez más las cualidades de estar vivo. Si el que escucha reconoce que ésto sucede, puede responder de un modo que apoye la vida.

F: Está cansado. No quiere hablar.

L: Te está haciendo saber que está cansado y que no quiere hablar.

¿QUIÉN LO DICE?

La teoría de la lingüística nos dice que cada frase expresada está situada en tiempo y espacio y orientada hacia el que habla y los oyentes. Por esta razón podemos usar palabras relacionales como “yo”, “tú”, “ahora”, “luego”, “aquí”, etc. y hacer que nos entiendan, aún cuando “yo” se refiere a mí cuando yo la uso y a tí, cuando la usas tú. Si no sabemos quién dijo la frase (o dónde o cuándo), entonces no sabemos hacia qué y hacia quien se refieren estas palabras.

La manera más obvia de usarlo, desde el punto de vista lingüístico, es cambiando estas palabras relacionales cuando reflejamos la frase del focalizado.

F: Algo en mí está enojado.

L: Algo en tí está enojado.

F: Estoy sintiendo un peso aquí.

L: Estás sintiendo un peso allí.

No obstante, como estamos hablando al mismo tiempo que el focalizado, no necesitamos cambiar las palabras referidas al tiempo.

F: Ahora está comenzando a cambiar.

L: Estás sintiendo que ahora está comenzando a cambiar.

Hay algunos practicantes de la escucha que no cambian las palabras del otro de ningún modo. Para mí, suena bastante extraño, pero puedo comprenderlo si imagino al que escucha cuando refleja las palabras del que focaliza en forma de cita.

- F : Algo en mí está enojado.
L : “Algo en mí está enojado”.

Es verdad que algunas veces el focalizado dice palabras que suenan tan poderosas y significativas que dudamos si tenemos que cambiarlas, ni siquiera un poco. Cuando ésto pasa, prefiero hacer la cita explícita, diciendo algo como, “Lo que aparece allí es...” o “Las palabras que vienen son...”

- F : ¡No voy a soportar eso nunca más!
L : Las palabras que vienen son: “¡No voy a soportar eso nunca más!”.

Cuando el que escucha siente que podría sonar extraño repetir las palabras, generalmente es porque, si lo hacemos sin ninguna frase previa, podría parecer que el que escucha acuerda con lo que el que focaliza está diciendo. Generalmente son enunciados valorativos, en lugar de mencionar sensaciones corporales o emociones. Difícilmente hay un “borde” para sentir dentro de un enunciado como éste. Muchas veces surge de una parte a la que le gustaría cerrar una puerta en lugar de abrirla. Por eso resulta facilitador si el que escucha puede señalar esa parte, la que está hablando, usando nuestra palabra favorita para señalar bordes: “algo”.

- F : Nada se puede hacer con gente así.
L : Algo en tí está diciendo: “Nada se puede hacer con gente así”.

Cuando nos damos cuenta que las palabras vienen de una parte, de algo interno, y no del “yo” del focalizado, es especialmente facilitador ponerlas en forma de cita y determinar quien las dice. “Algo en vos está diciendo” es útil si la parte no está identificada. Pero algunas veces podemos suponer quien está hablando.

- F : Estoy sintiendo esta parte mía que está tan... enojada, creo. Como un niño pequeño que odia a todos.
L : Esa parte tuya se siente como un niño pequeño que odia a todos.
F : ¡¡Déjenme solo!!
L : Es como si el niño dijera, “¡Déjenme solo!”

ESCUCHAR CON PRESENCIA.

Dijimos que el tercer propósito de escuchar es ayudar a la persona que está focalizando a “hacerle compañía” a algo dentro suyo, desde la Presencia. Hemos hablado de la importancia de la desidentificación, y de cómo las respuestas que surgen de esta escucha pueden ayudar al focalizado a recordar que él no es su enojo, ni su miedo, ni su tensión, ni su juicio, ni ninguno de sus estados temporarios.

Pero ¿qué es la persona que focaliza, si no es alguno de esos estados temporarios? Es Presencia. Así lo llamamos Bárbara Mc Gavin y yo: es el estado del ser que puede *estar con* cualquier cosa, sin preferencias, sin juicios, y sin nada programado. Cualidades de la Presencia son: compasión, permiso, espaciosidad, apertura, aceptación, paciencia, cariño...

Gendlin dice “ser amigable con la sensación sentida, y recibir abiertamente cualquier cosa que aparezca. Mc Mahon y Campbell lo llaman “la sensación de presencia cuidadosa”. Claramente es algo que ayuda a que el proceso de Focusing suceda. ¿Cómo puede, una persona que escucha, generar Presencia?

Lo que puede hacer el que escucha es *reflejar* la presencia del focalizado con lo que está diciendo, haciéndolo explícito. Cada vez que el focalizado describe algo de su experiencia, se da por hecho que eso es lo que está experimentando, sintiendo. Al hacer explícito lo que siente, el que escucha confirma, apoya y profundiza la experiencia de Presencia del focalizado. Para ésto recomendamos usar las palabras “Estás sintiendo...”, y también “Eres conciente de...”, “Estás notando...” y en algunos casos también es útil “Te estás dando cuenta...”

- F : Este lugar en mi estómago está cerrado de rabia.
L : Estás sintiendo ese lugar en tu estómago que está cerrado de rabia.
F : Tengo una banda apretada que me atraviesa el pecho.
L : Estás sintiendo algo que atraviesa tu pecho, como una banda apretada.
F : ¡Oh, ya veo! Esta parte cree que nunca nadie podrá ayudar.
L : Te estás dando cuenta que esa parte cree que nunca nadie podrá ayudar.

Cuando el focalizado no siente compasión o paciencia o aceptación acerca de alguna parte de sí mismo, no está en Presencia. Aún así, la Presencia siempre está allí, disponible, detrás de las identificaciones temporarias. Entonces, si el que acompaña refleja lo que el focalizado dice como si estuviera en Presencia, funciona como una invitación sutil – la que, como todas las invitaciones, pueden ser rechazadas – para encontrar Presencia nuevamente.

- F : No me gusta esta parte pesada de mí.
L : Estás sintiendo una parte que se siente pesada, y estás sintiendo otra parte que no le gusta esta parte.
F : ¡Estoy enojada!
L : Estás sintiendo algo en tí que está enojado.
F : No. YO estoy enojada.
L : Oh, TÚ estás enojada.

Bárbara Mc Gavin y yo llamamos “Escuchar con Presencia” cuando combinamos “estás sintiendo” con “algo en tí”. El efecto muchas veces es resaltar que hay dos partes, y ofrecer al focalizado la oportunidad de reconocer y estar con alguna de ellas o con las dos.

- F : Esta parte necesita cambiar más rápido.
L : Estás sintiendo algo en tí que necesita que esta parte cambie más rápido.
F : Me asusta.
L : Estás sintiendo que algo en tí se siente asustado, y algo que siente que lo asusta.

EL PODER DE ESCUCHAR.

Mi creencia personal es que no valoramos suficientemente el escuchar y, por lo tanto, lo utilizamos poco. Siento que cuando escuchamos con sensibilidad y habilidad, no es necesario guiar, o quizás solo un poco, especialmente entre personas que hacen Focusing habitualmente. Cuando el que acompaña sólo escucha o escucha la mayor parte de la sesión, y no guía o solo guía un poco, está respetando el proceso del focalizado quedándose fuera del camino, y permite que éste aumente su sensación de estar al mando del proceso. También disminuye en el que acompaña, la sensación de responsabilidad acerca de la sesión. A pesar de todo lo que hemos dicho acerca de los beneficios de una escucha eficaz, la sesión le pertenece al focalizado.

Hasta podríamos pensar en la posibilidad de que la necesidad de guiar indica alguna falla al escuchar. O, para decirlo positivamente, cuando la escucha está bien hecha, hay menos necesidad de guiar.

Un ejemplo es lo que ocurrió recientemente en una sesión de entrenamiento en mi centro en Berkeley. La sesión parecía desarrollarse bien, excepto en un momento en el cual el focalizado se sintió bloqueado y necesitó ayuda de su profesor. En la puesta en común posterior volvimos a ese punto y nos preguntamos si el compañero podría haber hecho algo para ayudar en ese momento, partiendo sólo de su escucha. Descubrimos que hubo poco que se podría haber hecho. Pero cuando fuimos un poco más atrás, al momento anterior a sentirse bloqueado, vimos que se había pasado por alto reflejar una sensación sentida en el cuerpo, y pudimos darnos cuenta que el “sentirse bloqueado” sucedió justo después de que se pasó por alto ese reflejo.

F : Siento *cierta pesadez en mi espalda y en mis brazos*. Podría relacionarlo a cargar algo, como un peso.

L : Algo en ti parece estar cargando como un peso.

F : Sí, algo en mi espalda y brazos, ahí es donde lo siento. Le estoy saludando a esa sensación de estar cargando un peso, y le pido que me diga algo más acerca de eso que se siente como un peso. (Pausa larga) Estoy sintiendo otra parte mía que quiere apurar este proceso... (en este punto el profesor ofreció su ayuda, invitando al focalizado a quedarse con lo que estaba allí, con curiosidad e interés, y sentir desde su punto de vista antes de hacerle a eso alguna pregunta).

Luego el focalizado acordó que si la frase en *itálicas* hubiera sido reflejada como: “Estás sintiendo algo como una *cierta pesadez en tu espalda y en tus brazos...*” hubiera ayudado a estar más directamente en contacto con la sensación sentida, en lugar de moverse hacia sus pensamientos acerca de eso.

En un primer borrador del libro de Eugene Gendlin acerca de Focusing y Psicoterapia, hay una lindísima metáfora acerca de escuchar. No pude encontrarla en el libro publicado, por eso lo voy a citar del borrador:

(Escuchar) muchas veces es como agregar algo a una rueda en movimiento. La rueda ya está moviéndose y quieres agregarle movimiento. Para eso no hay que pararla primero, para empujarla. Se le dan pequeños empujones que se adecuan al movimiento que ya tiene. Escuchar es como tocar una rueda que ya está en movimiento, en la misma dirección en la que se está moviendo. No parece suceder nada que llame nuestra atención. Sin embargo se está creando un espacio para que ocurra el más grande de todos los milagros humanos: sucede mucho más cuando permitimos a lo que sea encontrar su propio desarrollo, que cuando tratamos que algo suceda.

Apéndice.

ESCUCHAR EN UNA SESIÓN.

A : Estoy llevando la conciencia a mi cuerpo. Y estoy sintiendo algo, como a una persona dentro de mí, una parte de mí. La siento como una ella, que siente – la palabra es shock, y también – hay una sensación como de ella volviendo, quizás hasta casi, como de un coma o emergiendo de un período largo de enfermedad (mmm) todavía débil y luego yendo hacia un lugar en donde, ahh, está mirando y hay una sensación de que ella no entiende. Otras cosas están como viniendo de su parte del dragón, como porqué no hiciste esto. ¿Por qué no hiciste esto todavía? Y oh, una pequeña sensación de estar sobrepasada y débil y confundida – y ahora estoy sintiendo lo que se siente como central en todo esto (pausa larga). Su – es interesante – su emoción no es miedo, o culpa ni ninguna de esas cosas. Quizás está más perpleja que confundida. Como ingenua. Ella es ingenua acerca de sí misma (ahh).

B : Puedes sentir que hay ingenuidad en esta chica, mujer, persona.

- A : Sí, es una mujer, no es una niña. Está caminando a través de un campo de batalla en donde la batalla terminó. Está tocando pedazos de cañón, cuerpos destrozados y cosas. Tocando con una ingenuidad como si estuviera tocando flores. Como con curiosidad solamente.
- B : La estás viendo caminar a través de este campo de batalla, tocando los muertos, los cañones y otras cosas con una cierta ingenuidad como si fueran flores, con curiosidad.
- A : Me hace acordar a un poema que escribí cuando tenía dieciséis años o algo así. No lo recuerdo pero la primera línea era: Y si escogemos nuestro camino a través de un campo de batalla...
- B : Sí, eso viene...
- A : Y hay lágrimas aquí.
- B : Puedes sentir lágrimas.
- A : (pausa larga): Muchos de mis clientes han estado trabajando últimamente con una parte que está aturdida por el dolor y otra parte que está ansiosa por avanzar en la vida. Y quizás por eso estoy viendo, o comenzando a tener una sensación de una contraparte que está ansiosa.
- B : Ah, estás comenzando a sentir allí una contraparte que está ansiosa.
- A : Eso dice “¡Vamos, no podemos perder más tiempo con ésto, tenemos que movernos!”.
- B : Sí, la estás escuchando decir, “¡Vamos. No tenemos más tiempo para ésto. Comienza a moverte!”.
- A : Y a la mujer en el campo de batalla, no se la puede apurar. No hay manera. Ni escucha, o ella escucha vagamente esas urgencias a moverse, pero difícilmente las capta. Está muy compenetrada en lo que está haciendo.
- B : Mmm, puedes sentir que no se le puede apurar. Está compenetrada en lo que está haciendo. La otra voz es solo... ella la escucha, pero apenas.
- A : Mmm, le estoy diciendo a la otra voz, “Sí, yo sé que estás asustada. Estás asustada de que algo se dañe o se desintegre si no se le presta atención”.
- B : Estás realmente haciéndole saber que escuchaste como está de asustada.
- A : (pausa larga) Esa parte, sí, está comenzando a mostrarme que quiere, al menos en un nivel. Es como si hubiera un anhelo, se siente como si esa parte está llevando un anhelo de expresar nuestros mensajes al mundo y hacerlos escuchar allí. Como si, aún mientras estoy en esta sesión, hay algo en mi que dice, “Tú sabes que esto se puede animar!” (risa). La tecnología avanza y no es tan difícil, y podemos animar muchas de estas típicas partes y contrapartes, y las personas pueden relacionarse verdaderamente con eso. Y eso realmente ayudaría. Y es como si (ahh) (profundo suspiro) una sensación de una gran, al menos esta parte siente, una gran separación, una distancia entre lo que me siento capaz de...
- B : Sí, puedes sentir cómo está llevando esta parte el anhelo por todo su potencial...
- A : Sí, la brecha entre la realidad y el potencial se siente realmente grande ahora. Y esta parte siente que uno de los problemas es esta mujer de blanco que está mirando...
- B : Es como si desde su punto de vista esta mujer es el problema, o un problema (uno de los problemas) entre el potencial y adonde estás ahora.
- A : Sí. Y quisiera sólo reconocer la sensación de la brecha y hacerle saber a esa parte que tanto quiere que eso cambie, que está tratando de darse cuenta cuál es el problema.
- B : Mm. Hum. Si, estás realmente haciéndole saber que puedes sentir cuánto quiere reducir esa brecha.
- A : Sí, mm. Por la manera en que dijiste eso me hace querer preguntar como se sentiría tener esa brecha reducida.
- B : Mmmm.
- A : Y sentí eso solo un momento, y mi conciencia pasó a la mujer en el campo de batalla para invitarla a sentir que querría ella. Y dijo “No me apuren. Todavía no terminé”.
- B : Sí, hay algo que necesita hacer antes. No ha terminado con algo.

- A : Sí. Y diciéndolo de esa manera, y escuchándote reflejarlo de esa manera, ella cambia un poco. Estaba mirando aturdida y nuevamente, cuál fue la palabra del principio? Shock. Y ahora parece que tiene algún propósito. (mmm) Hay algo que necesita hacer. Eso es. (mmm) Y quiere hacerlo pero no quiere que la apuren, porque no estaría bien apurarse. (mmm) No se puede hacer apurado.
- B : Mmm, cualquier cosa que sea lo que necesite hacer no se puede hacer apurado y puedes sentir que hay algo poderoso para ella. Pareciera que hay cierta fuerza allí.
- A : Sí, siento - bueno me estoy sintiendo realmente emocionada, y no solo por eso, también fui hacia el otro lado... y algo cambió también (aaah) porque ante la presencia de su propósito, está sintiendo que su propósito ahora es mantener la intención y mantener la conciencia del potencial y se está sintiendo bien y orgullosa porque tiene ese propósito.
- B : Si...
- A : Todo eso me emociona (lágrimas).
- B : Puedes sentir como la otra parte sostiene el potencial. Es como un container para esto – o algo parecido.
- A : Sí, sí.
- B : Y se siente orgullosa porque tiene este propósito.
- A : Sí, se está sintiendo mucho mas capaz de ser paciente.
- B : Mmm. Cuando siente su propósito, su necesidad de hacer algo.
- A : Sí, y otra vez, cuando siento sus ganas de ser paciente, siento emoción. Vienen lágrimas. (Si) me siento emocionada por las ganas de llevar adelante los propósitos de las dos partes. (si) Es fabuloso.
- B : Si, te estás sintiendo emocionada por las ganas de llevar a cabo los propósitos de las dos partes.
- A : Sí... estamos llegando a un buen momento para detenernos.
- B : Y hay todavía dos minutos.
- A : (gran suspiro). Sí, creo que es por todo eso de sentirse escuchada que esta parte ansiosa cambió de ser ansiosa a ser respetada. Su trabajo es recordar su potencial. Eso todavía es verdad, era verdad antes. Pero, al ser escuchada, la parte cambió de ser ansiosa para recordar el potencial (ahh) a ser respetada por recordar el potencial.
- B : Y no tiene que presionar.
- A : Si, si. Y no tiene que ser – hay algo como pertenecer a un grupo mas grande y no se tiene que sentir sola (si) y la “ansiosa” viene de sentir que nadie la iba a escuchar.