

CUESTIONANDO LAS PREGUNTAS

Por Ann Weiser Cornell, PhD.

Este artículo apareció originalmente en Marzo de 2001, editado en The Focusing Connection.

Traducción: Luis Robles Campos.

Recientemente, mi madre de 81 años me estaba contando acerca de la proeza de una amiga de nosotras, pero yo no estaba escuchando atentamente y olvidé el nombre de nuestra amiga (y sabía que ella lo había dicho). Entonces le dije a mi mamá: "¿De quién estás hablando?", y ella se quedó en blanco. Luego dijo: "Yo se que dije su nombre hace un momento, pero ahora no lo recuerdo... me estoy poniendo vieja".

La gente anciana tiende a asumir que cualquier lapsus de memoria es un problema de edad. Pero porque he estado pensando acerca de los efectos de las preguntas he notado algo más acerca del incidente; la memoria de mi madre estaba funcionando muy bien hasta que yo le hice una pregunta directa. ¿Pudo la pregunta haber detenido algún proceso en ella?

Tuve la ocasión de chequear esta hipótesis unas cuantas semanas después cuando estaba hablando con un amigo acerca de un evento musical al que yo no había asistido. Le pregunté: "¿Qué canciones tocaron?". El me respondió: "¡Tu sabes... ahora que me preguntas no me acuerdo de ninguna!". Le dije: "Ok, déjame intentarlo de otra forma... Apostaría a que tocaron un montón de buenas canciones". Entonces él prosiguió: "¡Si!..." He inmediatamente empezó a nombrarlas.

El cuestionamiento es este: **¿Son las preguntas la mejor forma de facilitar la experiencia interna en otra persona (o en uno mismo)?**

Mi respuesta: **En la mayoría de los casos, NO.**

Por supuesto, muchos excelentes terapeutas que utilizan Focusing usan preguntas, y las personas tienen poderosas y profundas sesiones con ellos. Al cuestionar las preguntas, no pretendo poner en duda la sabiduría o la habilidad de los terapeutas que las usan. Todo lo contrario, mi admiración por aquellas personas es grande (Gendlin es una de ellas), porque soy consciente de la extraordinaria Presencia que ellos deben tener para interactuar con las dificultades de las preguntas.

Déjenme también decir que estoy profundamente convencida que la Presencia es más importante que cualquier técnica, incluidas las distinciones lingüísticas que haré en este artículo. Como Gendlin dice en su ensayo "Los pequeños pasos..." (1989): "Todo lo que se necesita... es ser un ser humano junto a otro ser humano". Incluso, usando las más facilitativas formas lingüísticas resultaría improductivo si uno no está primero disponible para estar presente para el otro, como una persona que está allí, con la voluntad de confiar en el proceso, siguiéndolo donde éste quiera que vaya, dispuesto a dejar atrás "los movimientos brillantes" los cuales resultan no ser de gran ayuda para esa persona real enfrente de nosotros.

Habiendo dicho esto, me gustaría nombrar las tres razones principales por las que yo prefiero usar más bien sugerencias que preguntas cuando estoy facilitando la experiencia interna (Focusing) en otras personas y en mi misma.

- 1) **Las preguntas son conversacionalmente fuertes o demandantes** (más adelante diré que significa esto en un contexto socio-lingüístico). Debido a ello, las preguntas: a) dan menos opciones de elección, b) son difíciles de rehusar y, c) pueden ser experimentadas como intrusivas.

- 2) **Tienden a desplazar la conversación hacia el que pregunta y resaltar la relación interpersonal entre el que pregunta y el interrogado.**
- 3) **Hacer una pregunta facilita un proceso cognitivamente complejo**, esto es, requiere más pasos para ser representada internamente y, en consecuencia, el proceso que está siendo facilitado es menos estable y más propenso a interrumpirse. Las formas más comunes de esta interrupción son: a) Las preguntas son respondidas con la cabeza y, b) las respuestas son contestadas con un "No sé", "Nada", etc.

Discutiré cada una de estas razones más profundamente.

Las preguntas con conversacionalmente "fuertes" o demandantes.

En 1991, estaba mirando una sesión entre una estudiante y una persona que hacía Focusing por primera vez. En varios momentos, la estudiante hizo preguntas, y parecía que éstas hacían más difícil el proceso de la persona que las correspondientes sugerencias que se pudieron haber hecho.

Por ejemplo, la estudiante preguntó. "¿Qué estás sintiendo ahí en medio de tu cuerpo?" y "¿Cuál es la cualidad de esa tensión?", en lugar de haber dicho: "Nota que estás sintiendo ahí, en medio de tu cuerpo", y "Quizás podrías sentir la cualidad de eso".

Después de la sesión, invité a la estudiante a sentir en ella cual era la razón por la cual ella prefería hacer preguntas en lugar de sugerencias. Ella respondió que tenía el sentimiento que las preguntas son más tentativas y que, por lo tanto, ofrecen al focalizador más opciones. De alguna manera yo sabía que estaba equivocada porque, de hecho, las preguntas reducen las opciones. Pero no sabía porque lo supe.

Entonces, recordé claramente una investigación de mis tiempos de estudiante y profesora de lingüística. Dos investigadores de la Universidad de California en Irving, Harvey Sacks y Emmanuel Schegloff, habían estudiado los turnos de habla en toda tipo de conversaciones, desde entrevistas de trabajo hasta conversaciones telefónicas entre amigos. Ellos describían un movimiento como conversacionalmente "fuerte", si este limita las elecciones de conversación del próximo hablante, y descubrieron que las preguntas eran el principal movimiento conversacional que provocaba este efecto.

Contrariamente a la creencia popular, las preguntas no son más tentativas ni ofrecen a los demás más posibilidades de elección. De hecho, una pregunta en cualquier punto de una conversación sorprendentemente limita las opciones conversacionales de una persona. Incluso, no responder la pregunta no es realmente una elección, porque cualquier tipo de no-contestación puede ser interpretada (en un proceso que Sacks y Schegloff llamaban "interferencia fuerte") como un negación o inhabilidad para responder la pregunta.

¿Cual es la rudeza de preguntarles a las personas acerca de su sexualidad, su edad o cuanto dinero gana? No sólo el hecho que no es asunto nuestro, sino que además la pregunta las coloca en apuros, hace que sin importar lo que ellas digan, lo próximo que se les diga será acerca de la misma pregunta.

A: ¿Qué edad tienes?

B: Es un lindo día.

A: ¡Tu edad no es algo de lo que tengas que avergonzarte!

Quizás sientas que esta propuesta se aleja bastante de la clásica actitud gentil de una sesión de Focusing, donde las preguntas son formuladas con una voz suave y un tono permisivo; con lo cual pueden ser respondidas o no. Pero el tono y la permisividad

sólo pueden mitigar el efecto de la pregunta, no eliminarlo. Es la pregunta en sí lo que conlleva el efecto, no la intención del que la hace.

Debido a que las preguntas son conversacionalmente fuertes, ellas tienen un efecto demandante. Ellas colocan al cuestionador en una posición sutilmente elevada y, restringen las opciones de aquel que ha sido cuestionado a aquello que ha definido el cuestionador.

Las preguntas tienden a mover la atención hacia al que pregunta y resaltan la interacción personal.

La primera vez que noté este efecto fue cuando estaba enseñando a escuchar en el primer nivel de la clase de Focusing. Yo siempre alentaba a aquellos que se iniciaban en Focusing a permanecer en contacto con su proceso interior y resonar las palabras del oyente en ellos. El focalizador habla, el oyente lo toma y devuelve al focalizador lo que éste ha dicho, a veces con las palabras exactas, otras veces, sintetizando o diciendo lo esencial, o el sentimiento de lo que ha oído. Pero a diferencia de una conversación común, (en Focusing) las dos personas no se están mirando a los ojos una a la otra. El focalizador típicamente cierra sus ojos para prestar atención dentro de sí. Esto es especialmente importante para aquellos que se inician en Focusing, aprender que ellos pueden concentrarse en su proceso interno en lugar de prestar atención al oyente.

He notado que cuando el oyente refleja las palabras del focalizador como una declaración, con una voz decreciente al final, la atención del focalizador tiende a quedar adentro, en su propio proceso. Pero los oyentes inexpertos tienden a elevar la voz al final de las sentencias cómo si estuvieran preguntando al focalizador: "¿Es esto correcto?" Entonces, cuando las personas que están focalizando oyen la voz con tono interrogante (incluso si las palabras fueron formuladas como declaración) su atención tiende a alejarse de su proceso interno y desplazarse al oyente. En esos momentos, el focalizador tiende a abrir los ojos y mirar como si el oyente hubiese preguntado.

Focalizador: Estoy sintiendo que este peso está triste.

Oyente: Estás sintiendo que ese peso se siente triste.

Oyente: ¿Estás sintiendo que ese peso se siente triste?

Muchas observaciones me han mostrado que lo mismo es verdadero acerca de las preguntas v/s las sugerencias al hacer Focusing. Cuando se pregunta (Por ejemplo, "¿Cómo podrías describir eso?"), el focalizador tiende a responderle al oyente, como si el éste estuviera preguntando para sí mismo. Por otra parte, una sugerencia a sentir interiormente ("Podrías sentir como tú describirías eso") facilita que la atención del focalizador se quede dentro de sí.

Hacer una pregunta facilita un proceso cognitivamente complejo.

Cuando yo tenía alrededor de 13 años, fui a cenar a la casa de una amiga cuyos padres tenían una formación cultural distinta a la mía. En cierto momento, el padre, sentado al otro extremo de la mesa, me preguntó: "Ann, ¿quisieras algo más de spaghetti?". El pote con spaghetti estaba en la mesa cerca de mí. Yo estaba satisfecha, así que respondí educadamente "No, gracias". Entonces, mi amiga me dio un golpe con su codo y me dijo "¿Qué haces?". Yo suspire confundida. Luego ella dijo: ¡Lo que quería es que le pasarás los spaghettis a él!

Este impase social demuestra lo que quiero decir cuando digo que hacer preguntas es una forma de facilitar un proceso cognitivamente complejo. Porque debido

a que no se me sugirió directamente "Pásame los spaghetti", hubiera necesitado adentrarme en una serie de pasos:

1. El me preguntó si yo quería más spaghetti.
2. El spaghetti estaba cerca de mí.
3. Quizás él quería más.

Y al no poder hacer estas conexiones el proceso se interrumpió. Allí habían muchos pasos, y por lo tanto más posibilidades que el proceso se quebrara.

Cuando una pregunta es utilizada al hacer Focusing y lo que se espera es que el focalizador pueda acceder más fácilmente a su experiencia interna, ésta produce un proceso cognitivamente complejo que puede conducir a un quiebre en el proceso interno, similar al incidente del spaghetti.

Una pregunta es un requerimiento de información. De por sí se asume que esa información debe ser entregada. Entonces cuando la información no está "ahí", el cuestionado "debe ir" en su búsqueda.

A: ¿Qué hora es?

B: No lo sé, espera, voy a buscar mi reloj.

Y ya que las preguntas pueden ser percibidas como demandantes, la búsqueda debe ser lo más breve posible. Además, si hay demasiados lugares para buscar o muchas formas de encontrar esa información, las preguntas no entregan mucha ayuda para saber en que lugares o que forma elegir para encontrarla. Lo cual las hace ideales para testear si un estudiante ha adquirido exitosamente una enseñanza.

A: ¿Cuál es la raíz cuadrada de treinta y siete?

B: Falté a la clase donde aprendimos como calcular eso.

Por ejemplo, la pregunta "¿Qué parece querer decirte esa pesadez?", implica un proceso, pero ciertamente no lo facilita. Las personas deben estar listas para saber como conectar de un modo gentil, cordial y sencillo con esa pesadez, y ellas deben saber que ese proceso toma tiempo y deben tener la voluntad de tomárselo a pesar de la naturaleza demandante de las preguntas. Y esto es un tiempo largo, especialmente para las personas inexpertas en Focusing.

Hay dos consecuencias acerca de este punto. La primera es que las preguntas tienden a ser respondidas con la cabeza; como muchas personas pueden advertirlo. Debido a que las preguntas son una demanda e implican que sus respuestas deben ser encontradas, la persona que ha sido cuestionada tenderá a echar un vistazo donde las respuestas están almacenadas cuando ya las conocemos: la cabeza.

Las respuestas tienden a ser contestadas con la cabeza porque simplemente buscan información (pero no facilitan un proceso de acceso a esa información). Debido a que el proceso mental (cognitivo) es más rápido que el proceso corporal, la persona primero intentará acceder a la información en los lugares más expeditos, donde se llega más rápido: la cabeza.

Algunos maestros de Focusing han resuelto este problema enseñando a los focalizadores a responder las preguntas con el cuerpo, no con la cabeza, lo cual es muy recomendable. De cualquier modo, esto aún implica mucho trabajo extra (cómo enseñarles a las personas a resolver problemas sin enseñarles como evitarlos, en primer lugar).

La segunda consecuencia es que, las preguntas (en comparación con las sugerencias) tienden a resultar en un alto porcentaje de respuestas como "No lo sé" o "Nada". Una vez más, esto es porque, aun cuando el oyente está intentando facilitar el

proceso interno, las preguntas sencillamente no ayudan a este proceso que requiere tiempo (el proceso corporal). En lugar de ello, la formulación de una pregunta implica que la respuesta debe estar allí, disponible para ser dicha. Pero cuando la respuesta no está ahí, las personas, especialmente aquellos que no están entrenados en Focusing, tenderán a decir "No hay nada". Ellas buscan y no encuentran nada, pero no porque eso sea una "resistencia" (iya que ellos han hecho exactamente lo que se les ha pedido!).

Oyente: ¿Puedes sentir en tu cuerpo que hay acerca de esa cuestión?

Focalizador: Nada.

Oyente: Tomate un poco más de tiempo, cuando estés listo, deja que la cuestión esté ahí... y pon atención que viene a tu cuerpo...

Focalizador: ...Empiezo a sentir una tensión.

Acerca de las sugerencias.

¿Si las preguntas no son la forma más elegante de facilitar el proceso interno, entonces, cual es? Yo propongo, las sugerencias.

Comparen lo siguiente:

Pregunta: "¿Qué es lo que esa pesadez quiere decirte?"

Sugerencia: "Puedes tomarte tu tiempo para estar con esa pesadez y sentir que es lo que quiere decirte."

En contraste con la pregunta, la sugerencia "Puedes tomarte tu tiempo para estar con esa pesadez y sentir que es lo que quiere decirte", resulta contenedora y relajante porque ayuda al focalizador a través de cada paso del complejo proceso interno: Tomarse un tiempo, estar con eso, y sentir que viene.

Las sugerencias son más directas y facilitativas, porque reducen el trabajo extra que el focalizador necesita hacer, lo cual es particularmente importante para las personas que se inician en Focusing.

Como maestra de Focusing de tiempo completo, he realizado muchas primeras sesiones, por lo tanto los problemas con las preguntas son de suma importancia para mí. Por eso pienso que las personas que son guías de Focusing deben saber que las sugerencias son significativamente más útiles para ayudar a los focalizadores a centrarse en su experiencia interna.

La principal crítica que he recibido acerca de las sugerencias, es que ellas parecieran como "estar dando ordenes". Pero yo prefiero pensar en ellas como una invitación o una propuesta. Yo aliento el uso de frases que expresan la naturaleza invitacional de las sugerencias.

"Podrías..."

"Ve si estaría bien..."

"Ve si podrías sentir justo en..."

"Tomate un tiempo para..."

"Quizás..."

Yo recomendaría evitar, de cualquier manera, frases que transforman la sugerencia en una pregunta, tales como:

"¿Estaría bien si...?"

"¿Puedes...?"

"¿Podrías...?"

Cuando usar las preguntas.

¿Evitaría yo todas las preguntas? ¡No, por supuesto! Yo uso preguntas cuando:
1) Necesito o deseo conectar interpersonalmente (usualmente, antes o después del proceso de Focusing), 2) Cuando creo que la información requerida está ahí lista para ser expresada.

Focalizador: Esa parte se siente cansada, no estoy seguro que hacer.

Oyente: ¿Aún quieres explorar que hay allí?

Focalizador: Sí, continuemos.

Si aún deseas hacer preguntas...

Cuando compartí las posturas de este artículo con el "Foro de discusión de Focusing" el año pasado, me sorprendí por el número de guías de Focusing que defendían su práctica de hacer preguntas. Esto me llevó a algunas profundas reflexiones.

Yo creo que las preguntas tienen más lugar en otro tipo de terapias, pero no en una terapia donde se realiza Focusing. Debido a que las preguntas resaltan la relación interpersonal, ellas son más apropiadas para una relación terapeuta-cliente, que para una relación donde se debe ayudar a la persona a centrarse en sí misma. Quizás esto sea así porque yo no soy una terapeuta y mi enseñanza del Focusing está fundamentalmente orientada a personas que realizan Focusing en parejas.

También considero que las preguntas son mucho más problemáticas para aquellas personas que nunca han hecho Focusing antes que para aquellas que ya saben como hacerlo. Si una persona sabe hacer Focusing, entonces sus reacciones a las preguntas probablemente serán más una cuestión de preferencia personal que una real interferencia en su proceso. Pero incluso, los focalizadores experimentados pueden sentirse interrumpidos por las preguntas. Una amiga mía, bien entrenada en Focusing, tuvo estas reacciones en una sesión reciente con un terapeuta que preguntaba: "Me sentí puesta en aprietos, presionada a encontrar la respuesta. Como si él supiera algo que yo no, y yo supuse que tenía que adivinar que era".

Yo tuve una terapeuta que me hacía preguntas cuando intentaba facilitar mi proceso. Cada vez, ella decía algo parecido a: "¿Qué hace ese sentimiento ahora en tu cuerpo?"; yo me olvidaba de ella, trasladaba lo que me había dicho y lo sentía dentro de mi cuerpo. Pero igual había algo chocante o punzante. Claro, yo podía conducir mi proceso sola, pero que agradable podría haber sido si sólo hubiera estado profundamente sumergida, sin distracciones, invitada por las palabras de mi oyente dentro de una gentil e íntima relación conmigo misma.