

La esencia del método

Plática por Ron Kurtz, Mexico, November 2006

Primero, quiero hablarles de cómo se ha ido desarrollando mi relación con el Instituto Hakomi (IH), debido al hecho de que recientemente formé un nuevo instituto llamado el Instituto de Auto Descubrimiento (IAD o SDI por sus siglas en inglés). En agosto tuve una reunión con cuatro líderes del Instituto Hakomi: Halko Weiss, Greg Johanson, Richard Heckler y Manuela Mischke-Reeds. Durante nuestra reunión tuvimos una larga y detallada discusión sobre cómo los dos institutos podían relacionarse, siendo que ambos enseñan el método Hakomi. Decidimos que una manera sería estableciendo una serie esencial de enseñanzas centrales que serían dadas en ambos institutos. Hacia ese fin, decidimos que yo desarrollaría un curriculum medular para ambos institutos que estoy en el proceso de elaborar y que casi está completo. Si bien ciertamente habrá diferencias en los entrenamientos, a cualquier alumno entrenado en uno de los institutos le será enseñado ésta parte medular del plan de estudios. Éste será nuestro terreno común.

Ahora me gustaría discutir algunos detalles sobre el método de auto descubrimiento asistido. Primero, la diferencia principal entre éste método y la psicoterapia ordinaria es que el auto descubrimiento asistido requiere un compromiso de parte de la persona que está siendo asistida (todavía la llamamos la o el cliente), de que él o ella sea capaz de entrar en un estado mental centrado en el presente, enfocado y vulnerable. El cliente deberá entender el proceso como experimentos hechos en atención plena. Él o ella deberán de estar dispuestos a entrar en ese proceso aunque surjan emociones dolorosas. Éste compromiso también es requerido de parte de las personas que están haciendo el entrenamiento en ADA. El ser un practicante del ADA requiere de algunos desarrollos personales muy específicos de parte de la persona que está asistiendo. Los practicantes deben de ser capaces de sostener un estado mental compasivo y consciente llamado “presencia amorosa”. Discutiré eso en un minuto.

La característica central distintiva del método Hakomi original fue la de hacer experimentos con el cliente en un estado de atención plena (mindfulness). Estos experimentos fueron diseñados específicamente para evocar reacciones que ayudaran a traer material inconsciente, como memorias fundacionales, emociones subyacentes y creencias implícitas, a la consciencia. Esto sigue siendo la característica central de la versión de ADA. Lo que se ha añadido son algunos elementos nuevos e ideas que hacen el trabajo más sencillo y más rápido, más fácil de hacer e igualmente efectivo. Mucho del curriculum medular será en relación a la enseñanza de estos nuevos elementos e ideas.

La contribución sin igual del método Hakomi es ésta: el método contiene cómo un elemento necesario, experimentos que se hacen con la persona en un estado de atención plena, con el propósito de evocar emociones, recuerdos y reacciones que revelen o ayuden a acceder a esas creencias implícitas que influyen el comportamiento habitual del cliente.

Cuando trabajamos a partir del modelo del ADA, el trabajo se hace muy fácil. En parte esto se debe al entendimiento explícito del cliente de cómo funciona el proceso. Probablemente en estos 4 días descubrirán por qué es así. Estoy seguro que todos en éste cuarto serían excelentes clientes para éste método. Pero no todos los que llegan a terapia lo serían. Si la persona está muy ansiosa o se distrae muy fácilmente, o es alguien cuya imagen de la psicoterapia es la que se enseña en las películas comerciales y por lo tanto no entiende lo que requiere el proceso, entonces el trabajo puede ser muy difícil e inclusive imposible sin algo de preparación anterior. Me acuerdo de haber ido a visitado a Swami Rama para que me diera un mantra. Estaba tan nervioso que me hizo regresar al día siguiente. Porque algo así no se puede hacer cuando estás tan nervioso. Es igual con éste método. Pero si el cliente es capaz de estar en atención plena y entiende el proceso, entonces funciona, y funciona rápidamente

Habiendo mencionado el compromiso del cliente, permítanme ahora hablar sobre el compromiso, cualidades y habilidades requeridas del terapeuta. La más importante de éstas es la práctica de la presencia amorosa. La presencia amorosa es la combinación de varios hábitos mentales. Es una combinación integrada de actitud, estado emocional y foco de atención. La compasión es el elemento clave. En éste trabajo el llegar a, y mantener, un estado de presencia amorosa es la primera tarea del terapeuta. El cómo se logra esto es una parte esencial del entrenamiento. Claro que hay personas que ya son buenas en esto, y a mi parecer son las personas que más se sienten atraídas a ésta enseñanza. Y sin embargo, no es sólo la parte amorosa la que es esencial. También lo es la parte de estar en el presente. Estar presente puede ser difícil para algunos. Quiere decir mantener tu mente enfocada en lo que te está sucediendo a ti y a tu paciente, *ahora mismo*, momento a momento. Para entrenar a tu mente para que esté presente de esa manera tienes que “desentrenarla” de uno de nuestros hábitos más fuertes y comunes, el hábito de reunir información a través del hablar, de hacer preguntas y de conversar. Estamos operando a partir de ese hábito en este momento. No está mal para lo que estamos haciendo, pero cuando la tarea es asistir al otro en su auto-descubrimiento, con demasiada frecuencia se interpone en el camino. Es un mal hábito si estás tratando de mantenerte presente. Entonces tienes que entrenar tu mente a no dejarte alejar demasiado de la experiencia presente por ponerle demasiado énfasis a las ideas, las palabras y la conversación. Lo que los clientes están experimentando en el momento mismo es la expresión más verdadera de quienes son, no cómo se describen a si mismos o sus historias

De dónde vienes y quien eres como persona

... él [Brian Arthur] ligó estos a una manera diferente en que surge la acción, a través de un proceso que él llamó “una manera diferente de saber”. Observas, y observas y dejas que la experiencia se vaya acumulando hasta que surja algo apropiado. En un cierto sentido, no hay decisiones a tomar. Aquello que hay que hacer simplemente se hace obvio. No puedes apurarlo. Mucho depende de dónde vienes y quien eres cómo persona. Todo lo que puedes hacer es posicionarte de acuerdo a la visión que se te va revelando de lo que te está viniendo. Se aplica toda una serie diferente de reglas. Necesitas “sentir” que hacer. Das un paso atrás, observas. Eres más como un surfeador (alguien que monta las olas) o un muy buen conductor de coche de carreras. No actúas por deducción, actúas por una sensación interna, haciendo sentido conforme vas. Ni siquiera estás pensando. Eres uno con la situación.

—C. Otto Scharmer¹

Un día en el mercado de los sábados, en Portland, Oregon, estaba sentado directamente enfrente de un amigo mío, con la mesa de por medio. Estaba comiendo algo con pedazos de pollo y él me estaba contando de un trabajo que había estado haciendo. De repente se me atoró un pedazo de pollo en la tráquea. Me empecé a ahogar. Estaba tratando desesperadamente de jalar aire. Debo de haberme estado poniendo más y más rojo, y moviéndome por todas partes. Mi amigo nunca lo notó. Siguió muy contento hablando. Estaba totalmente involucrado en lo que en este punto, por necesidad, era un monólogo absoluto. A parte de todo el esfuerzo que estaba yo haciendo por no ahogarme, me estaba poniendo enojado. Tan enojado, de hecho, que lo que quería es que el pedazo de pollo saliera disparado a través de la mesa y le atravesara el cráneo. Entonces, con la ayuda de esa dulce imagen y la enorme presión que se me estaba acumulando, pude por fin toser tan fuerte que se soltó el pedazo atorado y salió proyectado hacia él a una velocidad casi súper sónica. Tristemente no le dio, pasó a su lado y posiblemente entró en órbita alrededor del área de Portland. Se perdió, pero felizmente yo no.

El método requiere que nos enfoquemos en lo que el cliente está haciendo, es decir, lo que está expresando no verbalmente. No nos involucramos en conversaciones. No volteamos los ojos para pensar en lo que está diciendo el cliente. En general, no nos mantenemos ocupados en lo que Francisco Varela llama una *actitud abstracta*. Nos mantenemos presentes a los hechos observables del momento- así como mi amigo no estaba. No importa sobre que esté hablando el paciente, tu atención primordial está en otra cosa. Es cierto que de vez en cuando escucharás algo que el cliente está diciendo que será significativo. Es bueno notar y grabar eso. PERO la información que necesitas para que este método funcione, no es verbal. Es no verbal. Son todos los muchos

¹ Scharmer está citando al economista, Brian Arthur. Es del libro, *Presence: An Exploration of Profound Change in People, Organizations, and Society* by P. Senge, Scharmer, J. Jaworski, and B. S. Flowers

comportamientos observables cuando estas cara a cara con alguien, comportamientos que los correos electrónicos y los textos no pueden revelar. Hay dos tipos de información no verbal que necesitarás ir juntando. Hay el tipo de información que te habla sobre lo que el cliente está experimentando en cada momento. Al acto de reunir esa información le llamamos *rastrear*. Rastreamos los signos que nos hablan sobre la experiencia presente del cliente. Usamos esa información para conectarnos con el cliente y para mantenernos conectados. Es una parte esencial de estar presente. Además de rastrear, tienes que entrenar tu mente para poder nombrar lo que notaste de la experiencia presente de tu cliente de una manera rápida y sencilla. A eso le llamamos *frase de contacto*. Rastreo y contacto son dos técnicas básicas del método Hakomi original. Requieren conocimiento y comprensión de los signos no verbales de la experiencia presente del otro.

También tendrás que entrenarte a notar otro tipo de información no verbal, la de los hábitos del cliente. Los llamamos *indicadores*. Los clientes tienen comportamientos habituales de los cuales en general no se dan cuenta. (Esto es natural, siendo que los hábitos están diseñados para operar de manera inconsciente y así preservar la consciencia para otras cosas en las que es necesaria). He aquí dos ejemplos de hábitos comunes no verbales que algunos clientes tienen, para que tengas una mejor idea de lo que estoy hablando

Tengo una clienta con la que he estado trabajando que durante la primera sesión que tuvimos, encogía los hombros, sin importar que dijera ella o que le dijera yo a ella. El encoger los hombros es un gesto bastante común. Todo mundo lo usa de vez en cuando. Y todos sabemos lo que significa. Si tu dices “me gustó la película”, y te encoges de hombros, en realidad estás añadiendo “pero no tanto”. Una persona ciega probablemente lo notaría en el tono de voz de la persona, y también le estaría indicando “pero no tanto”. Cuando alguien encoge los hombros no tenemos que pensar en qué significa. Puede que ni lo pensemos, simplemente nos damos cuenta. Sea lo que fuere que esos hombros encogidos “digan” – podría ser “más o menos”, o “no hay nada que pueda hacer” o “no sé”, de cualquier manera lo captamos. Aún si no lo notamos, nos puede afectar. (Nosotros tenemos nuestros propios hábitos).

Sin embargo, para éste trabajo, tenemos que notar ese tipo de cosas. Y tenemos que pensar en ellas. Esos hábitos no verbales son indicadores del tipo de material inconsciente que queremos ayudar a traer a la consciencia del cliente. El hábito de encoger los hombros muy bien pudiera ser un indicador de una pérdida de esperanza de que las cosas puedan cambiar, una sensación adquirida de desamparo que puede ser una parte importante de la depresión. Cuando podemos notar los indicadores, podemos hacer experimentos con ellos, y esto es una parte esencial del método.

Entonces, para hacer éste trabajo tienes que notar los dos tipos de comportamientos no verbales: los del momento y los habituales. Al rastrear la experiencia presente del cliente y notar tanto los gestos y movimientos no verbales del momento, así como aquellos que son habituales, es como encontramos los indicadores para hacer los experimentos. Los dos son necesarios. Uno nos da señales sobre la experiencia presente, el otro nos da claves respecto de los recuerdos, emociones y creencias implícitas que organizan lo que el cliente puede y no puede experimentar. Los comportamientos habituales no verbales con frecuencia apuntan hacia temas importantes subyacentes que controlan el comportamiento del cliente. Este tipo de hábitos pueden ser la expresión de las

adaptaciones a eventos o situaciones formativas poderosas. La costumbre de encoger los hombros puede ser una adaptación a una época en que hacerse responsable era una mala idea.

Otro ejemplo es una conducta como la de sobarte las manos, o tocarte la cara. Con frecuencia este tipo de hábitos son auto-consoladores. Indican la necesidad de ser consolado. Si te haces cargo del comportamiento como un experimento en atención plena, es muy probable que el cliente tenga una respuesta emocional, que recuerde eventos formativos o que se de cuenta de una creencia implícita importante. La idea de buscar éste tipo de indicadores se ha convertido en una parte significativa del método en su versión refinada reciente. El aprender a usar los indicadores es una parte importante del entrenamiento del IAA.

El estar atento a lo no verbal es una de las cosas que hace que éste trabajo sea tan rápido. Por un lado no tenemos que oír historias de la infancia o cómo un cliente se siente respecto de algo. Solamente necesitamos observar al cliente por unos minutos hasta que notamos un indicador que nos sugiere que está conectado al material inconsciente que está a cargo de la vida del paciente. Eso es lo que viene el cliente a descubrir. No necesariamente se necesitan varias sesiones para llegar a esos descubrimientos. Puede tomar tan sólo unos minutos. No meses ni horas. ¡Minutos! Todos podemos vernos nuestros indicadores cada vez que queramos buscarlos. Con todos nosotros tan a la vista, tan expuestos, la compasión es lo único que sostendrá una relación benéfica. No solamente es necesaria, es el resultado más natural de una conexión tan íntima.

Una vez que has notado lo que pudiera ser un indicador significativo, puedes entonces crear un experimento para hacer algo con éste. Con una gama tan amplia de posibles indicadores y la variedad de posibles experimentos, ésta parte del proceso puede ser muy creativa.

Si encontraste un buen indicador y si hiciste un buen experimento con el, lo más probable es que obtengas una reacción que puede ser el inicio del proceso de descubrimiento para el cliente. Una buena reacción a un experimento será o una respuesta emocional fuerte, o que te des cuenta claramente de algo, o ambos. La reacción te hará saber, a ti y al cliente, que el indicador fue significativo.

Si la reacción fue emotiva, hago dos cosas que antes no hacía en las versiones previas del método: uno, toco al cliente (o le pido a un asistente que lo toque), de manera suave, en el brazo, hombro o pierna. Es un contacto de simpatía. (Es algo muy natural, lo hacen los chimpancés, los seres humanos ordinarios, hasta los niños lo hacen). Cómo tocar a los niños es algo prohibido por la ley en algunos lugares, cómo en California, tienes que tener cuidado cuando haces esto en una sesión individual. De cualquier manera, yo discutiría, citando a Shakespeare, que “es una costumbre más honrada en su infracción que en su observación”. Éste tipo de contacto suave tiene estos efectos: le indica al cliente que nos damos cuenta de que él o ella está conmovido, y que sentimos compasión por sus sentimientos. También les hace saber que estamos prestándoles atención y estamos presentes para ellos. La otra cosa que hago es igual de importante, me quedo callado. Este silencio es una de las mejoras más importantes que he introducido a la manera en que trabajo. Previamente cuando un cliente que estaba experimentando tristeza como reacción a un experimento, le preguntaba “¿Qué clase de tristeza estás sintiendo”, ó “De qué se está acordando esa tristeza”? Ese tipo de pregunta fácilmente

puede interrumpir el proceso natural que sigue a la reacción. Si simplemente pongo una mano sobre el cliente y espero en silencio, esto en general ayuda a que se mantengan con la experiencia. (Podría decirle al cliente de manera directa “¡quédate con tu tristeza!”, pero eso le daría la señal de que yo estoy dirigiendo el proceso y no quiero hacer eso. Quiero que el proceso se desenvuelva de manera natural, sin interferencia. El Tao Te Ching dice “La maestría del mundo se logra dejando que las cosas tomen su curso natural”. Bueno, el curso natural de una emoción, si no es interrumpida, es la de atraer a la consciencia las emociones y las creencias que hacen que esa emoción tenga sentido- y eso es exactamente lo que queremos que suceda. En ese silencio con mucha frecuencia podemos ver los signos externos de que el cliente está teniendo recuerdos y percepciones y está integrando la experiencia emocional. Hay señales en la cara de que está profundamente concentrado y un movimiento de “sí” con la cabeza que indica que se están dando cuenta de una idea, o qué están de acuerdo con ésta. Es decir que vemos sucedir una integración y una expresión externa, no verbal. No interrumpo mientras está sucediendo. El cliente está reuniendo recuerdos e ideas y haciendo que cobren sentido, haciendo sentido de lo que le acaba de suceder y lo que le sucedió hace mucho tiempo que dejó confusión, que dejó sentimientos dolorosos no terminados ni revisados.

En esos momentos, lo mejor es el silencio, porque en esos momentos los clientes están haciendo el trabajo que tienen que hacer. Ellos son los que mejor hacen ese trabajo- encontrarán el recuerdo justo necesario y articularán sus creencias implícitas perfectamente. Así que simplemente esperamos; dejamos que las cosas tomen su curso natural.

Con frecuencia, durante el silencio, las emociones del cliente se hacen más profundas, se intensifican. Un recuerdo clave ha surgido y es muy doloroso o aterrador.

A veces la secuencia se ve algo como esto: (1) haces un experimento que dispara una reacción emocional; (2) esperas en silencio mientras el cliente recoge recuerdos y asociaciones; (3) y los recuerdos o las asociaciones profundizan la emoción. El proceso se convierte en un ciclo: emociones, asociaciones, emociones más profundas, más asociaciones y así. Es una bola de nieve que fue empujada y baja rodando por la montaña. Cuando la emoción se hace así de intensa, ofrezco, o le pido a mi asistente que ofrezca, sostener al cliente. Mientras está sostenido, el cliente puede continuar llorando o entrar y salir de llorar y al mismo tiempo estará comprendiendo e integrando la experiencia. Cuando esto está sucediendo, lo único que tienes que hacer es sostenerlo.

La situación original, la experiencia fundacional, el evento que no se integró (Janet lo describe como “aquello a lo que la persona no logró encontrarle sentido”), tuvo un elemento faltante muy significativo. Para ser totalmente simplistas, el elemento faltante, (o elementos) tuvo que haber sido aquello que se necesitó para poder integrar y completar la experiencia para regresar a un funcionamiento normal. Algunos aspectos de la experiencia no integrada todavía están aquí, expresándose a través de hábitos y creencias implícitas que siguen dirigiendo a la persona a pesar de si misma. Estos hábitos son funciones del inconsciente adaptativo.

Uno de los elementos claves faltantes bien podría haber sido el que alguien sostuviera a la clienta durante el proceso emocional. Si sostienes al cliente en este momento de expresión emocional e integración, estás proporcionando ese elemento clave. En la experiencia original, quizá las personas que estaban ahí eran las que estaban causando el

problema y el dolor. O las personas estaban allí, pero estaban demasiado perturbadas como para poder ofrecer lo que se necesitaba. A lo mejor no había nadie allí para ofrecer consuelo, o, como Al Pessa me dijo una vez, simplemente para ser testigos. Siempre se necesita que alguien esté ahí. La experiencia faltante fundamental es la presencia de alguien con calma, compasión y comprensión; alguien que pueda cuidar a esa alma en pena. La clienta está reviviendo un evento viejo y doloroso durante el ciclo de emoción y asociación. En momentos así, tu presencia silenciosa y tu gentileza, si la clienta la puede aceptar, le proporcionará la nutrición emocional que tanto necesita para sanar.

Lentamente, se va llegando a resoluciones. Se van formando nuevas creencias más realistas. Va perdiendo energía la larga batalla y se hace disponible para vivir el momento mismo, el ahora. La confusión le cede su lugar a la claridad. Se siente una alegría deliciosa y emerge el placer de ver nuevas posibilidades positivas. En su forma más simple, ese tipo de sanación es cómo el curso normal de eventos que suceden cuando un niño chiquito se cae y se raspa la rodilla. Adolorido y llorando, corre con su mamá. Ella toma al hijo en sus brazos, lo sostiene un ratito, mientras lo consuela. El dolor se va quitando. Le lava la rodilla, le da un beso y quizá le pone un curita. Pasan unos minutos, el niño se recupera, otra vez está lleno de energía y ya contento se va a seguir jugando. Este sería el proceso prototípico de integración, el curso natural de las cosas.

Toda sesión puede tener un final bueno. En cada sesión algo significativo puede suceder, alguna sanación puede darse. Cada vez. Presencia amorosa, descubrimiento, consuelo e integración. Es así de simple.