

Les 5 preguntes màgiques!!!



Les preguntes les considerem fonts d'informació... Com et dius? Em queda bé? Què vols què et regali? ... Totes aquestes preguntes tenen en comú que el subjecte que pregunta obté una informació desitjada. Es tracta, doncs, d'ampliar l'horitzó d'informació obtenint un guany: una opinió, un número de telèfon... unes dades concretes.

En el món de la teràpia es coneix que el psicòleg té com a missió fer preguntes al client per tal d'ajudar a retrobar-se amb informació important.

La pregunta que la “cultura popular” té més present és el: Per què? Des dels inicis de la psicologia s'ha fet èmfasi en trobar la causa dels problemes, generant al pacient l'eterna pregunta. Em refereixo a eterna perquè un “per què?” pot donar lloc a un altre “per què?” I així consecutivament fins quedar-nos, potser, sense arguments.

Des de la teràpia Gestalt, perdem de vista la pregunta “ Per què?” i utilitzem l'eina de la pregunta en una altra direcció també en benefici del client. A què em refereixo? Utilitzem la pregunta per a que el client obtingui informació personal, que sigui un guany per a ell, no per ampliar els coneixements del psicoterapeuta.

Les preguntes en la teràpia Gestalt, són un bon suport de la tècnica “Darse Cuenta”. El terapeuta pot confeccionar diferents preguntes que ajudin el client a centrar-se en el seu adonar-se, ajudant-lo així a ser més conscient de si mateix i, per tant, més responsable i lliure.

Quines són aquestes preguntes tan miraculoses???

Què estàs fent? ... *“estic fent força en els punys”*.

Què estàs sentint? ... *“estic sentint ràbia”*.

Què necessites aquí i ara? ... *“donar un cop a aquell fill de puta”*.

Què estàs evitant? ... *“sentir la meva tristesa i decepció”*.

Què és el que esperes?... *“espero que em demani perdó”*.

En essència, totes apunten al mateix, a reformular l'afirmació del “me doy cuenta...”. Donem aquesta empenta al client, l'ajudem a centrar-se en el que va més enllà de la seva neurosis i que interromp que vegi les seves pròpies necessitats i sentiments més essencials.

En la mesura que el client pot donar resposta a aquestes preguntes, està posant paraules a la seva consciència i, per tant, només li queda decidir que fa amb allò que sap de si mateix. Es fa càrreg? Ho rebutja? Aquest segon pas potser és qüestió de temps i acceptació de tot allò que es troba sota la seva neurosi. En el cas anterior, la neurosi del client podria ser l'introjecte següent:

“ No he de demanar l'atenció de l'altre, no puc semblar arrogant”. La seva neurosis

l'obstaculitza a l'hora de demanar atenció de l'altre i l'interromp en adonar-se de la seva tristesa quan no rep l'atenció desitjada. Potser la seva neurosis només el deixa veure que l'altre no està a l'alçada i que no sap cuidar d'un amic.

Bé, són situacions hipotètiques que ens poden resultar més o menys familiars. El que de ben segur podem utilitzar en les diferents situacions en les que ens podem trobar són les 5 preguntes màgiques. Us convido a experimentar!

Cada vegada que vulguem demanar explicacions a una tercera persona amb l'imperiós "Per què?" podem provar de preguntar:

Què estic fent?, Què estic sentint?, Què necessito?, Què estic evitant?, Què espero amb això?...