

---

## Η εσωτερική διαδικασία

Δεκαπέντε χρόνια (ήτοι από το 1963 και εντεύθεν), στο Πανεπιστήμιο του Σικάγο και αλλού, μια ομάδα συναδέλφων, μεταξύ των οποίων και ο γράφων, μελετάμε ορισμένα ερωτήματα τα οποία οι περισσότεροι ψυχοθεραπευτές θα ένιωθαν ιδιαίτερη αμηχανία να διατυπώσουν ανοικτά. «Γιατί οι θεραπείες πολλές φορές δεν έχουν επιτυχία;». «Πού οφείλεται η τόσο συχνή αδυναμία τους να φέρουν μια πραγματική αλλαγή στη ζωή των ανθρώπων;». «Τι διακρίνει εκείνους τους λίγους πελάτες και θεραπευτές που αποτελούν τις σπάνιες εκείνες περιπτώσεις, όπου η θεραπεία πράγματι επιτυγχάνει;».

Αναζητώντας απαντήσεις, μελετήσαμε πολλές μορφές θεραπείας, από τις κλασικές προσεγγίσεις έως τις πιο πρόσφατες. Αναλύσαμε κυριολεκτικά χιλιάδες μαγνητοφωνημένες θεραπευτικές συνεδρίες. Η σειρά μελετών τις οποίες πραγματοποιήσαμε οδήγησε σε αρκετά ευρήματα, κάποια από τα οποία απείχαν πολύ από το αναμενόμενο τόσο για την ομάδα μας όσο και για τους περισσότερους άλλους επαγγελματίες θεραπευτές.

Κατ' αρχάς, βρήκαμε ότι ο “επιτυχημένος” πελάτης, εκείνος που εμφανίζει πραγματική και απτή αλλαγή σε ψυχολογικές δοκιμασίες και στη ζωή του, μπορεί να εντοπιστεί σχετικά εύκολα από τις μαγνητοφωνημένες συνεδρίες. Οι

συγκεκριμένοι, σπάνιοι αυτοί πελάτες, κάνουν κάτι διαφορετικό απ' ό,τι οι υπόλοιποι στις ώρες της θεραπείας τους. Η διαφορά είναι εύκολο να υποδειχθεί, από τη στιγμή που την προσδιορίσαμε και κατορθώσαμε να την εξηγήσουμε ακόμη και σε άπειρους νεαρούς φοιτητές, οι οποίοι κατάφεραν να διακρίνουν και οι ίδιοι τους “επιτυχημένους” πελάτες από τους υπόλοιπους.

Ποια είναι αυτή η καθοριστική διαφορά; Βρήκαμε ότι δεν είναι η τεχνική του θεραπευτή που κάνει τη διαφορά, ούτε η ιδιαίτερη μέθοδος θεραπείας, που φαίνεται να έχει απίστευτα μικρή σημασία. Η διαφορά που εντοπίστηκε δεν αφορά στα πράγματα για τα οποία μιλούν οι πελάτες, αλλά στον τρόπο με τον οποίον μιλούν γι' αυτά. Κι αυτό είναι μόνον ένα εξωτερικό σημείο της πραγματικής διαφοράς: της εσωτερικής διαδικασίας που πραγματοποιείται από τους “επιτυχημένους” πελάτες.

Σκοπός αυτού του βιβλίου είναι να μοιραστεί μαζί σας όλα όσα κάνουν οι “επιτυχημένοι” πελάτες και πώς μπορείτε να τα εφαρμόσετε κι εσείς. Γιατί αυτή η ασυνήθιστη δεξιότητα, αυτή η εσωτερική διαδικασία, είναι χρήσιμη όχι μόνο στο γραφείο του ψυχοθεραπευτή, αλλά και στην προσέγγιση κάθε προβλήματος ή κατάστασης από τον καθένα μας.

Στα χρόνια που ακολούθησαν, διδάξαμε και συνεχίζουμε να διδάσκουμε αυτήν τη δεξιότητα σε μεγάλο αριθμό ατόμων που δεν βρίσκονται σε θεραπεία. Σήμερα που έχουμε πλέον διαπιστώσει πως ο καθένας μπορεί να την εφαρμόσει, θέλησα να γράψω το παρόν βιβλίο, με τέτοιο τρόπο, ώστε να μπορεί να διαβαστεί από όλους. Ένα βιβλίο που απευθύνεται σε επαγγελματίες, αλλά όχι μόνον σε αυτούς. Γι' αυτό και χρησιμοποιώ γλώσσα απλή, αποφεύγοντας τους περίτεχνους τρόπους των φιλοσοφικών και επιστημονικών μου δημοσιευμάτων.

Η δεξιότητα που έχω παρατηρήσει και καθορίσει, δεν αφορά μόνον σε προβλήματα. Για όσους την γνωρίζουν αποτελεί μια εσωτερική πηγή στην οποία μπορούν να στραφούν για συμβουλευτική, πολλές φορές την ημέρα. Κι εγώ ο ίδιος την χρησιμοποιώ αυτήν τη στιγμή κατά τη διάρκεια της συγγραφής αυτού του βιβλίου.

Η δεξιότητα την οποία σκοπεύω να σας διδάξω ονομάζεται *διαδικασία εστίασης (Focusing)*. Η εκπαίδευσή σας σ' αυτήν θα σας καταστήσει ικανούς να εντοπίσετε και να αλλάξετε τα σημεία εκείνα όπου η ζωή σας “καθλώνεται”, γίνεται δύσκολη, περιορίζεται, αναστέλλεται. Και θα βοηθήσει εσείς να αλλάξετε - να βιώσετε από κάποιο χώρο βαθύτερο απ' ό,τι εκείνο των σκέψεων και των συναισθημάτων σας.

Στις προαναφερόμενες ερευνητικές μελέτες αξίζει να σημειωθεί ότι αυτό που μας θορύβησε περισσότερο ήταν η διαπίστωση ότι οι πελάτες οι οποίοι πραγματοποιούσαν εκείνη την καθοριστική εσωτερική πράξη, θα μπορούσαν να εντοπιστούν ήδη από τις δύο πρώτες θεραπευτικές συνεδρίες. Βρήκαμε ότι μπορούσαμε να προβλέψουμε την επιτυχία ή την αποτυχία από την αρχή, αναλύοντας τις πρώτες συνευξείς. Σύμφωνα με μια προσεκτική στατιστική ανάλυση, οι πιθανότητες να επρόκειτο για τυχαίο αποτέλεσμα ήταν λιγότερες από μία στις χίλιες.

Σήμερα γνωρίζουμε πώς να διδάξουμε τη *διαδικασία εστίασης*. Αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχουν άνθρωποι που δεν μπορούν να την κατακτήσουν. Και αυτό γιατί μας κλόνισε η ανακάλυψη, ότι θεραπευτές και πελάτες μπορεί μεν να ξεκινούν μια σκληρή προσπάθεια - διάρκειας το λιγότερο ενός έτους - στην οποία επενδύουν πολλές ανάγκες και ελπίδες, αφοσίωση και χρήμα, αλλά αυτή, όπως ήδη γνωρίζαμε, να είναι καταδικασμένη σε αποτυχία.

Αυτό το εύρημα σημαίνει ότι η ψυχοθεραπεία, όπως συνήθως εφαρμόζεται, δεν δείχνει στους πελάτες πώς να την ασκούν. Με άλλα λόγια, οι πελάτες δεν βελτιώνουν την πρακτική τους. Εάν για κάποιο λόγο δεν γνωρίζουν από την αρχή πώς να προσεγγίσουν τον εαυτό τους με εκείνον τον ιδιαίτερο τρόπο, δεν επιτυγχάνουν σπουδαίες αλλαγές, ασχέτως της προσπάθειας που κατέβαλαν, της ειλικρίνειας με την οποία ασχολήθηκαν, ή του χρόνου που διέθεσαν οι ίδιοι ή οι θεραπευτές τους.

Αυτό το εύρημα ήταν αντίθετο προς τις προβλέψεις μου και προς τις προηγούμενες, σταθερές προσωπικές μου πεποιθήσεις. Πίστευα πως είχα βιώσει το σταδιακό άνοιγμα και την αυξανόμενη ικανότητα των πελατών να έρχονται σε επαφή με τα συναισθήματά τους. Ήμουν βέβαιος πως οι πελάτες μαθαίνουν να κάνουν ψυχοθεραπεία στον εαυτό τους, στην πορεία της θεραπείας τους και πως το κάνουν περισσότερο αποτελεσματικά στο δεύτερο μισό της. Είχα μέχρι τότε πολλές εμπειρίες που αφορούσαν στην έναρξη της θεραπείας με πελάτες που έμοιαζαν άπειροι στο να αντιλαμβάνονται τις εσωτερικές τους αισθήσεις και που, μέσω των δικών μου δεξιοτήτων ως θεραπευτή και με τις δικές τους προσπάθειες, είχαν φθάσει σε μια επιτυχή επίλυση των προβλημάτων τους.

Ένας από τους λόγους για τους οποίους η έρευνα είναι τόσο σημαντική, είναι ακριβώς το ότι μπορεί να προκαλέσει εκπλήξεις και να δείξει ότι η υποκειμενική εμπειρία είναι λανθασμένη. Εάν οι έρευνες έβρισκαν πάντοτε το αναμενόμενο, δεν θα υπήρχε λόγος να γίνονται.

Αυτό που συνειδητοποιώ εκ των υστέρων, είναι ότι στις αρχικές μου σκέψεις είχα λάβει υπόψη μόνον τους επιτυχημένους πελάτες και όχι τον μεγάλο αριθμό πελατών με τους

οποίους απέτυχα. Σήμερα, όμως, γνωρίζουμε πώς να μεταφέρουμε σε όλους τους ανθρώπους την καθοριστικής σημασίας δεξιότητα.

Οι έρευνες δείχνουν με σαφήνεια και σταθερότητα, ότι οι “επιτυχημένοι” πελάτες πράγματι βελτιώνουν αυτήν τη βασική δεξιότητα, αλλά επίσης και ότι την κατείχαν, σε κάποιο βαθμό, από την αρχή. Οι άλλοι, εκείνοι οι οποίοι απέτυχαν, δεν την είχαν καν και δεν την απέκτησαν ποτέ από την ψυχοθεραπεία και μόνο. Εκείνη την εποχή δεν γνωρίζαμε πώς να διδάξουμε αυτήν τη δεξιότητα.

Οι περισσότεροι θεραπευτές δεν γνωρίζουν ποια είναι αυτή η καθοριστικής σημασίας εσωτερική προσέγγιση, ούτε βέβαια και τον τρόπο με τον οποίον θα βοηθήσουν τους πελάτες τους να την μάθουν. Γι’ αυτό και το πρώτο ερώτημα που διατυπώθηκε, αφορούσε στο αν μια τέτοια προσέγγιση θα μπορούσε να διδαχθεί.

Το πρώτο μου αίσθημα, που πήγαζε από την εκπαίδευσή μου ως ψυχοθεραπευτή, με οδηγούσε να δώσω αρνητική απάντηση, υποστηρίζοντας ότι “δεν μπορεί να διδαχθεί”. Εκπαιδευτήκα έτσι, ώστε να πιστεύω ότι μόνον ένας αφελής θεραπευτής θα προσπαθούσε να εξηγήσει με λέξεις στους πελάτες του τον τρόπο που λειτουργεί η θεραπεία. Κάποιος που δεν το έχει βιώσει, δεν θα καταλάβαινε με λόγια. Υποτίθεται ότι η ψυχοθεραπεία είναι μια τέχνη και όχι μια επιστήμη. Κάποιες ομάδες υποστηρίζουν πως έχουν αναπτύξει ακριβείς επιστημονικές τεχνικές, αλλά αυτός ο ισχυρισμός δεν είναι παρά μια προπαγανδιστική δήλωση. Ο παντογνώστης ψυχοθεραπευτής με την απόλυτη αυτοπεποίθηση υπάρχει μόνο στις ταινίες. Φυσικά, κάθε σχολή θεραπευτών έχει τις δικές της ιδέες και τεχνικές· όλοι, ωστόσο, γνωρίζουν ότι πέφτουν σε σύγχυση όταν οι τεχνικές τους δεν λειτουργούν,