

## Ascolto esperienziale tra pari

Di Neil Friedman, Ph. D.<sup>1</sup>

Adattato per gli ascoltatori alla pari da Mary Elaine Diener, RN, Ph. D.1 Traduzione di  
Roberto Tecchio e Anna Maria Russo

**Titolo originale: Experiential Peer Listening – From Neil Friedman Experiential Listening**

*NOTA: questo saggio è un adattamento del Capitolo Cinque, l'Ascolto dal libro del 2007 di Neil Friedman intitolato La Terapia Orientata al Focusing (FOT) (pp.67-92), che a sua volta è essenzialmente una versione adattata di un articolo originariamente pubblicato nel 2005 dal Giornale di Psicologia Umanistica.<sup>2</sup>*

Poiché Neil aveva scritto principalmente per un pubblico di psicoterapeuti, io ho voluto rielaborare la sua meravigliosa discussione sull'ascolto esperienziale per meglio incontrare le necessità di un pubblico non esperto di ascoltatori alla pari.<sup>3</sup>

Sfortunatamente Neil non è più tra noi e così non è stato possibile ottenere il suo permesso per rivedere il suo lavoro. Ho parlato con le persone vicine a Neil, le quali hanno convenuto che sarebbe stato felice di veder progredire e sistemare il suo lavoro purché le sue parole fossero comprese e portate avanti.

Neil Friedman (1940-2008) imparò il Focusing agli albori con Eugene Gendlin. È stato un prolifico scrittore di Focusing - autore di dieci libri e numerose pubblicazioni in varie riviste professionali – e ha trascorso molta parte della sua esistenza vivendo e respirando il Focusing come modo di essere... e nel suo lavoro come psicoterapeuta, come Trainer e Coordinatore di Focusing Certificato.

*Vasudeva ascoltò con grande attenzione. Era una delle più grandi virtù del traghettatore che, come poche persone, sapeva ascoltare... chi parlava sentiva che Vasudeva portava dentro sé ogni parola, in silenzio, in attesa, non si perdeva nulla... Non aspettava niente con im-*

1 Grazie a Laury Rappaport e Bruce Gibbs per il loro incoraggiamento e i suggerimenti durante la rielaborazione di tutto il testo.

2 <http://static1.squarespace.com/static/53a32531e4b091cafcd9985/t/552dbd48e4b0b2413e1d7f8d/1429060936863/Friedman%2CN.-ExperientialListening.pdf>

3 Il contenuto di questo saggio rimane principalmente quello di Neil. Tuttavia, oltre a piccoli cambiamenti stilistici, ho anche apportato le seguenti modifiche editoriali:

1. Note finali:
  - a) Per accogliere il lettore inesperto (pur preservando la totalità del testo originale di Neil), ho spostato diverse sezioni all'interno del testo (a cui fanno riferimento i riquadri ombreggiati), nelle note di chiusura:
    - **"Storia"**: Questa sezione fornisce delle letture così affascinanti che ho voluto renderle disponibili a tutti i lettori.
    - **Ascolto "Avanzato" o "Terapeutico"**: Queste sono sezioni del capitolo originale che si riferiscono a livelli più avanzati di capacità di ascolto che i professionisti della relazione di aiuto possono integrare nella loro pratica
2. **Scelta delle parole:**
  - a) Nel citare le trascrizioni delle sessioni, Neil aveva usato "C/T" per indicare "Cliente/Terapeuta". Nella parte principale del testo le ho cambiate in "F/A" per indicare "Focuser/Ascoltatore", pur mantenendo le sue citazioni originali per le trascrizioni ora incluse nella sezione Note di chiusura.
  - b) In tutto il testo originale, Neil occasionalmente usava il termine "listenee" [ascoltato] riferendosi al "Focuser". Sebbene il termine aiuta a orientare indirettamente il lettore verso il concetto illustrativo di Gendlin del "Cliente del Cliente" [[http://www.focusing.org/client\\_one\\_a.htm#Client](http://www.focusing.org/client_one_a.htm#Client)], ho sentito il suo uso un po' fuorviante - specialmente per il lettore non esperto - così al suo posto ho optato per l'uso di "chi parla".
3. **Note del Capitolo:** Queste note dal capitolo del libro originale (Friedman, 2007) sono referenziate in tutto il testo ed incluse in una speciale sezione alla fine del saggio.

© 2016 Mary Elaine Kiener, RN, PhD ~me@askmehouse.com~ WWW.askmehouse.com

*pazienza e non dava né lodi né biasimi - ascoltava soltanto... Siddhartha sentiva come fosse meraviglioso avere un tale ascoltatore che potesse essere assorbito dalla vita di un altro...*  
--Herman Hesse, Siddhartha

Molti di noi ascoltano bene.<sup>4</sup> Alcuni di noi - incluso me stesso - non ascoltano tanto bene quanto pensano di fare. C'è una speciale forma di ascolto – l'ascolto esperienziale – che ci può aiutare ad essere ascoltatori più efficaci.

L'ascolto esperienziale aiuta le persone a chiarire ed articolare i loro processi interiori, ad esplorare tematiche, a superare blocchi e a portare avanti la loro esperienza. È utile sia per l'aiuto non professionale che per la terapia professionale. *L'ascolto aiuta le persone a raggiungere i propri felt sense.*

In poche parole: la persona che viene ascoltata dice qualcosa; l'ascoltatore porta dentro l'intera espressione della persona, ascolta la propria risonanza e poi rimanda parole che puntano verso il felt sense che è stato comunicato. Poi, chi parla<sup>5</sup> controlla al suo interno per notare se chi ascolta ha capito bene.<sup>6</sup> Se sì, chi parla va avanti verso qualunque cosa abbia da dire. Se no, chi parla corregge chi ascolta, il quale poi cerca di nuovo di dirlo nel modo giusto.

L'intero processo di – “ripetere” e “controllare” – è l'ascolto esperienziale.

L'ascolto esperienziale è un modo di essere vicino e attento a tutto ciò che è “dentro” una persona, lasciandosi correggere e permettendo così al “dentro” di cambiare.

L'ascolto è un modo di aiutare una persona a contattare il *felt sense*, un modo di tenere compagnia al *felt sense* ed un modo di ripetere in maniera tale che le proprie parole abbiano un *effetto esperienziale*; esso permette che avvenga il *felt shift*. (Gendlin 1981)

L'ascolto è utile sia in terapia che nell'aiuto non professionale (es. tra amici, coniugi, genitori e figli). Ricevere un buon ascolto è potente ed efficace, e per molti un'insolita esperienza. Le persone raramente hanno la possibilità di riascoltare ciò che stanno cercando di esprimere. È un piacere raro essere ascoltato da qualcuno che come il traghettatore di Siddhartha vuole che tu faccia l'esperienza di sentirti veramente capito. Ognuno ha diritto all'esperienza di essere veramente ascoltato. Se non l'hai fatta, non sai cosa ti stai perdendo!

Come si fa?

Usando l'impreciso termine di “sentimenti”, Rogers avverte che i “sentimenti” e il “rifletterli” è un processo estremamente complesso (1980, p.138). A questo posso aggiungere solo “Amen”<sup>7</sup>.

Ciò che segue è il mio<sup>7</sup> tentativo di descrivere come io ascolto. In un primo momento ero tentato di chiamare questa sezione “Come ascoltare”, ma ho scartato quel titolo a favore del meno grandioso “Come io ascolto”. Per quello che posso dire si tratta di una specificazione di ciò che faccio quando ascolto bene. Esistono descrizioni di altri (Cornell, 1993; Gendlin, 1974,1981; McGuire, 1981). Il lettore è invitato a confrontare e comparare.

- Incomincio il mio ascolto calmando la mente e volgendo piena attenzione verso la persona che sto ascoltando. Ci sono due passaggi: calmare la mente; volgermi verso chi parla.

4 Testo originale di Friedman: “Il terapeuta ascolta. Molti di noi ascoltano bene”.

5 Ecco un esempio di dove ho cambiato “listenee” dal testo originale a favore di “chi parla”. Ne do nota qui per enfatizzare che chi parla/Focuser è anche un “ascoltatore” del proprio felt sense interiore.

6 Nel testo originale, questa frase dice: “Poi, l'ascoltatore controlla con il listenee: “Ho capito bene?” In un contesto terapeutico orientato al Focusing, l'uso di una domanda come questa è spesso appropriato. Comunque, nel contesto dell'introduzione dell'ascolto tra pari (Focusing Partnership), l'Ascoltatore/il Compagno è incoraggiato ad evitare di porre domande che possano distrarre il Focuser dall'esperire il proprio felt sense.

7 Un promemoria che questa è la descrizione di Friedman del modo in cui LUI ascoltava.

Per prima cosa noto se la mia mente ha bisogno di calmarsi. Di solito lo faccio praticando il primo passaggio del Focusing. Prima che il mio cliente arrivi chiudo gli occhi, mi siedo comodamente, respiro e chiedo a me stesso "Come mi sento dentro in questo momento?" Lascio che l'attenzione scenda nel corpo e, in modo amichevole, vago nel corpo o lo scansiono per vedere cosa c'è lì. Poi chiedo se c'è una parola, frase o immagine che corrisponda al sentire interno. Attualmente per circa il settantacinque per cento delle volte ottengo una parola del tipo "limpido", "calmo", "meditativo", "aperto", "pronto". Mi siedo con quel sentimento per un momento e poi [sono pronto per ascoltare]<sup>8</sup>.

Per l'altro venticinque per cento delle volte ho bisogno di effettuare il passo di Focusing "liberare lo spazio"<sup>9</sup>. Di solito metto su una panchina immaginaria un inventario di ciò che mi ostacola, cosa c'è tra me e il sentirmi "pronto per ascoltare". Molto spesso lungo il cammino ci sono uno o più disturbi recenti e forse un fastidio cronico. Per esempio, proprio ora ho un dolore alla schiena, rabbia residua di questa mattina e un po' di stanchezza dentro.

Identifico i punti problematici, do loro un momento di tranquilla attenzione e poi gli prometto che tornerò e lavorerò con loro se ce ne sarà bisogno - per la maggior parte essi acconsentono chiaramente. Io ascolto solo quando sono per la maggior parte aperto.

Notare quel "per la maggior parte". Non prendete queste linee guida per assolute. Io ho praticato un buon ascolto anche mentre una irritazione di sottofondo non era completamente risolta. Ho praticato un buon ascolto mentre le immagini delle partite di palla canestro e di calcio danzavano nel retro della mia testa. Ci possono essere rumori di fondo nel ricevente mentre ascolta: non possono invece esserci rumori in primo piano.

Quando cominciamo a sviluppare l'abitudine di liberare lo spazio consapevolmente, iniziamo a riconoscere quanto tendiamo ad essere poco sereni. Molti di noi la maggior parte del tempo, e tutti noi qualche volta, siamo distratti, dispersivi, non davvero attenti, formuliamo il nostro pensiero mentre l'altro sta parlando, siamo lontani, preoccupati, ansiosi, arrabbiati, sulla difensiva, confutiamo, interpretiamo, giudichiamo, ecc. Non siamo veramente presenti. Abbiamo chiacchiere interne in corso. Non siamo concentrati (Schuster, 1979). È stupefacente ciò che accade nelle nostre teste. Il ricevente è parzialmente intasato. C'è stasi. Abbiamo ansia, timore, senso di colpa, preoccupazione, rabbia, auto protezione che interferiscono con un buon contatto.

Quando ti succede qualcosa di simile, mettiti in ascolto di te stesso. Poniti in ascolto delle tue barriere ed ostacoli per poter contattare bene le persone in generale e ogni persona in particolare nella tua vita.

Sappi come ci si sente dentro quando si è chiari. Sappi come è quando non sei chiaro. Conosci la differenza e i modi per andare da uno stato all'altro.

Una mente calma aiuta l'ascolto. Comincia a lavorare calmando la tua mente.

Diventare per lo più chiaro è solo il primo passo. Da quello stesso spazio di chiarezza posso scrivere articoli, prendere decisioni nella mia vita, fare l'amore, ecc.

- Il secondo passo è volgersi amorevolmente verso chi parla.

Ho svuotato la mia mente. Sono diventato recettivo - un canale aperto. Ora mi "volgo" verso chi parla. Lascio che il mio corpo intero esprima questo "volgersi verso". Creo un contatto visivo. Mi giro in direzione della persona che sto ascoltando. Mi chino un po' in avanti. Sembro invitante e non invadente. Il mio corpo esprime "Io sono qui per ascoltarti".

8 Il testo originale di Friedman: "Vado nella sala d'attesa per accogliere il mio cliente".

9 Liberare lo spazio...Fare una lista (opzionale). Immaginati seduto su una panchina del parco e chiediti: "Cosa c'è tra me e il sentirmi totalmente bene proprio ora?" Lascia che emerga qualunque cosa venga fuori. In questo momento non andare all'interno di qualcosa di particolare. Basta posizionare ogni cosa ad una comoda distanza da te sulla panchina.

...Fai l'inventario: "Cosa c'è tra me e il sentirmi totalmente bene proprio ora?" [oppure "Quali sono le cose principali..."] Quando la lista è completa chiediti "A parte quello, sto bene?" Se viene fuori dell'altro, aggiungilo alla pila. Mantieni le distanze dalla tua pila:" (Friedman, 2007, p182).

Lascio che la mia “presenza” ascolti la sua “presenza”. Il mio intero essere ascolti il suo essere.

- Rispecchio alla persona l'intero felt sense di ciò che gli ho “sentito” dire.

Io non voglio dire quanto segue, naturalmente, ma la mia esperienza interiore potrebbe dire: “Sedendomi qui e svuotandomi, io volgo tutta la mia amorevole attenzione verso di te. Prendo la tua postura - sedendo sul bordo della sedia - “occhi da insetto”, un tic nella tua guancia, un'esitazione nel tuo linguaggio. Ti sento dire che hai un esame finale domani e ti senti impreparato. Io rimando: “Quindi c'è della paura, o timore, o preoccupazione in te riguardo l'esame finale per il quale non ti senti preparato.”

Lasciatemi approfondire questo passaggio del “rispecchiare”:

- Per ogni “unità di significato” creo parole che rimandano alla persona la mia migliore comprensione di ciò che sta vivendo.

Le persone hanno bisogno di sentirti parlare. Hanno bisogno di ascoltare che hai recepito ogni passaggio. Crea una o due frasi per ogni punto principale che trattano, per ogni cosa che stanno cercando di attraversare... Non dire solo “lasciamoli parlare”, ma relazionati con ogni cosa che sentono... Cerca di capire il punto cruciale esattamente nel modo in cui lo intendono e sentilo.

Rimanda un po' alla volta quello che la persona ti dice. Non lasciare che la persona dica più di quanto tu possa accettare e rispondere. Interrompi, rispondi e poi lascia che la persona continui. (Gendlin, 1981,119-120)

Il rispecchiamento dovrebbe essere abbastanza frequente. Non esiste una regola assoluta. Nell'apprendimento dell'ascolto è meglio rispecchiare frequentemente. Man mano che l'ascolto diventa parte di te e lo attui in modo più naturale, potresti volerlo fare meno frequentemente.

È importante accogliere solo quanto puoi sostenere prima di rispecchiare. Questa quantità varierà in base al tuo livello di esperienza, alla capacità della tua memoria e al modo in cui parla il Focuser: il discorso dispersivo è più difficile da afferrare rispetto al discorso connesso.

- I miei rispecchiamenti puntano verso il felt sense.

Ci sono tre diverse circostanze riguardanti la relazione tra le parole e il felt sense. A volte le parole del Focuser riflettono esattamente il felt sense. Quando ciò accade, chi ascolta ripete quasi esattamente queste parole:

F<sup>10</sup>: Mi sento ferito, colpito, dolorante dentro. A<sup>111</sup>: Ferito...colpito...dolorante...

F: Sì. Quelle parole sono proprio giuste. Quando le ho dette, le ho sentite proprio dentro e quando le hai ripetute le ho sentite più fortemente e chiaramente...ed ora mi sento un po' più forte.

A: Un po' più forte dentro, ora. F: Sì...era davvero paura.

A: La sensazione era davvero paura.

Nota che questo non è il modo in cui le persone di solito parlano. È più come vorrei che parlassero. Più di frequente, le parole del Focuser *accennano, suggeriscono, esprimono parzialmente o approssimativamente* il felt sense. Sono intorno o vicino ad esso.

Per chi ascolta è importante riconoscere in questo continuum da dove provengono le parole di chi sta focalizzando. “Quella particolare parola o frase sta arrivando dal felt sense?” Chi ascolta ha bisogno di sviluppare il tipo di sensibilità che gli permetta di rispondere a questa domanda.

---

<sup>10</sup> F = “Focuser”.

<sup>11</sup> A = “Ascoltatore”.

Ricorda che ciò che l'ascoltatore sta cercando di fare è entrare in contatto con il flusso esperienziale del Focuser. Quando le parole giungono da questo flusso, il ripetere in modo abbastanza preciso, con intonazione, ritmo ecc. e il rispecchiare quelle del Focuser, aiuterà ad entrare in contatto con quel flusso. Le parole che non provengono da quel flusso non sono trattate allo stesso modo delle parole che provengono da esso.<sup>ii</sup> Le parole e il modo in cui sono dette sono indizi del processo sentito del Focuser. Alcuni indizi sono migliori di altri. Il buon ascoltatore impara a conoscere quali parole puntano meglio al felt sense. A volte chiamiamo quelle parole "insegne al neon".

Notare da dove viene un'espressione aiuta a decidere se ripeterla esattamente o parafrasarla - una delle importanti decisioni da prendere nell'ascolto. Una buona regola è ripetere quasi esattamente quelle parole che o corrispondono o vengono da molto vicino al felt sense e parafrasare il resto.

I Focuser spesso dicono molte parole che raccontano la storia di eventi esterni e poche parole che descrivono il felt sense di quegli eventi. È così in special modo con i Focuser più inesperti. Il ruolo di chi ascolta è riassumere brevemente la storia degli eventi esterni e poi evidenziare le parole del felt sense.

Per esempio:

F: Ieri mio padre doveva da fare dei test medici. Lo abbiamo accompagnato a Beth Israel e lo abbiamo aspettato lì. Gli hanno prescritto una serie di radiografie del tratto gastrointestinale superiore e inferiore. Ha dovuto digiunare tutta la mattina e ha preso solo del latte tutto il giorno. Abbiamo preso accordi per la sua stanza e poi siamo usciti a guardare la TV. I test erano tutti negativi. Ne fui sollevato!

A: I test erano negativi e tu ti sei sentito sollevato.

Allo stesso modo, è stato parafrasato un lungo racconto di una vacanza infelice: "Il viaggio fu sgradevole, e tu eri deluso". Una descrizione dettagliata di una discussione tra due fratelli diventava: "Voi due avete litigato e la cosa ti ha reso triste e arrabbiato".

Lo stesso principio si applica quando il felt sense non è chiaramente articolato. In questo caso chi ascolta presta una speciale attenzione. Puntando il proprio rispecchiamento verso il felt sense non chiaro, chi ascolta aiuta il Focuser ad entrarci in contatto e a chiarirlo:

F: Siamo andati a vedere La Rosa Purpurea del Cairo. Ho sentito qualcosa di strano tra di noi durante lo spettacolo. Non riuscivo davvero ad identificarlo. Successivamente abbiamo mangiato un po'. Quando l'ho portata a casa le ho dato il bacio della buona notte. È stata una specie di bella serata, credo.

A: Pensi di aver avuto una bella serata... (più lentamente) e c'era quel qualcosa di strano che hai sentito durante lo spettacolo...qualcosa che hai sentito lì...

F: Era come se fossimo e non fossimo insieme. Non lo so spiegare... Mi sentivo confuso da lei... e attorcigliato dalla confusione... immagino che non sia stata una serata così bella!

A: La cosa principale era attorcigliato dalla confusione.

Notare che la trama è minimizzata e la parola dei sentimenti enfatizzata dal Focuser (*attorcigliato*) è rimandata esattamente.

Come dice Gendlin, "[Gli ascoltatori] possono parafrasare più di quello che un [Focuser] dice, ma è saggio mantenere le stesse parole di importanza cruciale. Possiamo parafrasare una storia lunga... Ma se il [Focuser] usa la parola "apprensivo", noi non la cambiamo con "spaventato" o "preoccupato" perché in questo modo il [Focuser] potrebbe perdere la connotazione che quella parola ha in questo momento. Quella parola può essere una "maniglia" che ci aiuta a tenere una valigia intera". (Gendlin, 1984,86)

- Vario il modo in cui rispecchio le cose.

Un buon ascolto ha varietà. È creativo. Mantiene l'attenzione del Focuser. Una dieta costante di "sembra che tu stia dicendo" diventa ripetitiva, metallica, simile ad un pappagallo e artificiale. Potrebbe scoraggiare il Focuser.

Pertanto, a volte asserisco la mia riflessione in modo dichiarativo. A volte la offro come una domanda, timidamente.

Qualche volta io "divento l'altro" come in un raddoppio psicodrammatico e dico la mia riflessione come se io fossi lui.

Qualche volta uso una introduzione tipo "suona come se dicessi".

A volte abbellisco una ripetizione pronunciando parole indicanti i sentimenti che non erano stati detti<sup>12</sup>

A volte mi limito a riassumere un'affermazione troppo farcita.

A volte riorganizzo le parole in una riflessione in modo da evidenziare il felt sense. Qualche volta aggiungo enfasi per rafforzare il tono emotivo di un'affermazione. Nel seguente estratto identifico tra parentesi i diversi modi in cui dico le cose:

F: Ne ho abbastanza di assecondare le opinioni stupide di altre persone!

A: Sono stufo e stanco delle schifezze degli altri! (diventando l'altro; aggiungendo enfasi)

F: Dannazione, mi sono perso troppo spesso. Mi fa così arrabbiare! A: Sei incazzato per esserti perso così spesso. (Parafrasando e affinando il linguaggio nelle parole dei sentimenti.)

F: Di più, quanto mi sono perso nella vita per essere così dannatamente bravo. A: Peggio della rabbia è ciò che ti sei perso. (parole riorganizzate)

F: Sì ... ho messo i miei bisogni sullo scaffale.

A: Non sei al centro di te stesso. (Parafrasi; riorganizzata)

F: È terribile! Sto sprecando la mia vita. Posso solo vivere da eremita. Non riesco a formare una relazione. Posso prendermi cura di me solo se non c'è nessun altro in giro. Non posso essere "in coppia".

A: Sembra che tu stia dicendo che il problema non si verifica quando sei tutto solo (uh-uh) ... ma ti impedisce di avere una relazione (sì) ... e dal momento che vuoi davvero essere "in coppia" (assolutamente) ... senti davvero il bisogno di sistemare la cosa. (Formulazione "suona come")

F: Hai capito bene! La vita è con le persone. Devo imparare a stare con le persone e prendermi cura di me stesso.

A: Sei determinato a fare entrambe le cose. (parafrasi) F: Sì.

- Dopo aver offerto un rispecchiamento, guardo e ascolto la reazione del Focuser e sono guidato da essa.

Chiedo esplicitamente o implicitamente al Focuser di confrontare la mia riflessione con il suo felt sense<sup>13</sup>. [Vedi nota 6]

Quando percepisco che una persona sta verificando il mio rispecchiamento dentro di sé, guardo e ascolto i segni rivelatori del fatto che si senta capita o meno. Guardo il suo volto. Il modo in cui respira. Essere ascoltati accuratamente porta ad un rilassamento. Io guardo per vedere se ci sono segni di quel

---

12 Questo è un tipo più avanzato di risposta all'ascolto.

13 Questo parlando in generale, mentre all'interno di un contesto di ascolto tra pari l'Ascoltatore non "chiede" nulla in maniera esplicita al Focuser.

rilassamento. Essere ascoltati accuratamente porta a qualcosa di nuovo, un senso di ulteriore esplorazione. Ascolto se le parole successive indicano un progredire.

Al contrario, essere ascoltati in modo non accurato porta a segni di fastidio: una smorfia, una contrazione del viso, un sopracciglio alzato. Essere ascoltati in modo non accurato porta la persona a dire di nuovo la stessa cosa o a cambiare bruscamente il soggetto e stare ad un livello superficiale.

Quando il Focuser non si sente compreso, lascio cadere la mia riflessione precedente, mi correggo e provo di nuovo.

Per esempio:

F: Non mi sento capito dal Signor X. Non mi vede davvero. A: Sei arrabbiato perché il Signor X non ti capisce.

F: No. Non arrabbiato. Semplicemente non mi sento capito. A: Non è rabbia. *È un non essere capito.* (enfasi)

F: Esatto. Lui fa ciò che hai appena fatto tu attribuendomi la sua interpretazione. Ma almeno io posso correggerti!

A: Io sbaglio come lui ma almeno io posso imparare. F: No! Almeno *io* posso correggerti!

A: Ecco...l'ho fatto di nuovo. (Ridono entrambi) La cosa importante è che *tu* puoi correggermi.

F: Esatto.

- Il "verificare"<sup>14</sup> è cruciale per l'ascolto esperienziale quanto lo è il "rispecchiare". Senza la verifica, [l'ascolto<sup>15</sup>] può andare fuori dal sentiero.<sup>16</sup>

Verificare permette anche ai rispecchiamenti errati di essere utili, di aiuto e non distruttivi. La "mancanza di attenzione" dell'ascoltatore viene corretta rapidamente e facilmente. L'ascoltatore non porta il Focuser nei vicoli ciechi - i vicoli ciechi dell'ascoltatore.

Qui ci sono due linee guida: voler essere accurato e correggibile.

La verifica toglie un peso all'ascoltatore. Non è necessario che il tuo ascolto sia sempre "giusto". È necessario che tu cerchi di renderlo "giusto" - a volte ci riesci - e che tu non sia attaccato all'ego dei tuoi rispecchiamenti...

A volte dimostro questo ultimo punto ripetendo un rispecchiamento in modo tale che *richieda* una correzione.

Per esempio, c'è molto sentimento nella sua voce, sebbene di parole di sentimento ne escano poche. Sta parlando della tossicodipendenza di sua madre; con lunghe pause e un senso di pesantezza nella sua gola, dice: "Non c'era... molto... che io... potessi fare". Poi tace, come spesso fa. Io dico: "Probabilmente non capirò tutto bene, e tu dovrai correggermi... ma è come se tu fossi ferita, delusa e forse davvero arrabbiata o forse ti senta persino colpevole perché non puoi fare molto per lei?"

La forma del mio rispecchiamento mostra che è semplicemente pensata per stimolarla a prenderla così com'è. Lei mi risponde, "più colpevole... meno arrabbiata... una mia responsabilità".

14 All'interno di un contesto di ascolto tra pari, ciò che Friedman descrive come "Verificare" è principalmente una parte implicita del processo interno dell'Ascoltatore.

15 Testo originale di Friedman: "terapia".

16 Il testo originale di Friedman includeva il seguente esempio di mancanza di verifica: "Si sta consultando con il Consiglio di una Società. I membri non vanno d'accordo tra loro. Intuisce una frase da dire a ciascuno. Dovrebbe riassumere la posizione di ciascuno. Li mette in coppie e gli fa pronunciare le frasi a turno l'un l'altro. Non gli fa mai controllare l'accuratezza della sua intuizione. Se ha torto, non c'è correzione. Interagiscono intorno alla sua frase, non alla loro esperienza. Alcuni membri se ne vanno sentendosi frustrati, infastiditi, non compresi. Se avesse saputo ascoltare le sue intuizioni avrebbero potuto essere usate con forza; senza ascoltare tendevano ad essere sprecate o dannose."

Spesso capisco male alcune parti di ciò che il Focuser mi dice.

Sono felice di essere corretto. Io mio ego non è attaccato all'aver 'ragione'. Io prontamente lascio cadere il mi rispecchiamento e seguo la correzione.

Essere ascoltato mi guida verso casa ancora e ancora. Un rispecchiamento "errato" mi può aiutare a chiarire ciò che stavo cercando di dire. Può aiutare il mio processo di auto esplorazione. Sentire la sua 'erroneità' mi porta a trovare le parole più giuste. Se insistessi mi ostacolerebbe soltanto. Se sei disposto –Anzi, pronto- a lasciar perdere, allora posso andare avanti.

*Trovo che questa sia una delle cose più difficili da insegnare sull'ascolto. Specialmente ai terapeuti.*

Aiuta a ricordare: l'ascolto mostra che l'intento dell'ascoltatore è capire.

Da qui la linea guida principale: non siate attaccati ai vostri rispecchiamenti.

In sintesi, ecco le mie linee guida base per l'ascolto:

- Inizio calmando la mente e volgendo la piena amorevole attenzione verso la persona che sto ascoltando.
- Accolgo tutta la persona che sto ascoltando.
- Rifletto alla persona l'intera essenza sentita di ciò che gli ho 'sentito' dire.
- Per ogni 'unità di significato' creo parole che riflettono la mia migliore
- comprensione di ciò che la persona sta vivendo.
- I miei rispecchiamenti puntano verso il felt sense.
- Vario il modo in cui rispecchio le cose.
- Uso immagini, metafore e analogie nelle mie risposte di ascolto.<sup>17</sup>
- Dopo aver rispecchiato, guardo e ascolto la reazione dell'oratore e sono guidato da essa.
- Implicitamente invito il Focuser a confrontare i miei rispecchiamenti con il felt sense.
- Io sono correggibile: quando una persona non si sente capita, lascio cadere il mio iniziale rispecchiamento e provo di nuovo.

Finora in questo saggio ho tentato di essere specifico, preciso e analitico riguardo alla provenienza dell'ascolto e al modo in cui farlo.

Ora voglio andare più a fondo.

Dopo aver coinvolto la tua testa, alla fine voglio parlare del cuore.

È lì che l'ascolto è più apprezzato.

L'ascolto aiuta ad aprire il cuore.

Lasciate che condivida con voi la circostanza di questa presa di coscienza:

*Ascolta, ascolta, ascolta  
La canzone del mio cuore.  
Ascolta, ascolta, ascolta  
La canzone del mio cuore.  
Non ti dimenticherò mai.*

---

17 Nel suo testo originale, Friedman non distingueva tra l'ascolto tra pari [che limita principalmente le riflessioni dell'uso di immagini, metafore e analogie da parte di chi parla] e un terapeuta [che può offrire i propri esempi di immagini, metafore e analogie come parte della sua risposta di ascolto terapeutico al cliente].

*Non ti abbandonerò mai.  
Non ti dimenticherò mai.  
Non ti abbandonerò mai.  
Ascolta, ascolta, ascolta  
La canzone del mio cuore.*

Il Seminario sull'Apertura del Cuore iniziò con il gruppo che cantava queste parole. Le avevo ascoltate centinaia di volte, finché un giorno le ho sentite in modo leggermente diverso. Stavo lavorando su questo saggio ed ero bloccato su una conclusione. Iniziai a sentire le parole "Ascolta, ascolta, ascolta / Le parole del mio cuore" ancora ed ancora. Poi la mia conclusione arrivò:

Da qualche parte dentro, da qualche parte nel profondo, vogliamo tutti che qualcuno ascolti la canzone del nostro cuore.

Vogliamo cantare un'aria del nostro dolore, una ballata del nostro amore, un miscuglio della nostra rabbia, dolore, tristezza, gioia.

Vogliamo dare voce a ciò che c'è dentro ognuno di noi: i modi particolari in cui siamo stati benedetti e feriti dalla vita.

Desideriamo tutti essere ascoltati.

Ma per lo più le nostre canzoni restano dentro, taciute. Muoviamo le labbra ma non cantiamo le nostre canzoni. Diamo un'occhiata fuori ciascuno dal proprio nascondiglio.

Abbiamo muri, maschere, fossati, cancelli, nebbie, camere segrete, polizia segreta per proteggere i nostri luoghi più intimi.

Perché?

Perché siamo stati tutti feriti dalla vita.

Non erano lì. Non ascoltavano. Erano avvolti in loro stessi. Ci dicevano di non essere così sensibili. Ci dicevano di agire adeguatamente. Hanno "aggiustato" le cose. Ci hanno urlato contro. Hanno abusato di noi.

L'ascolto è l'antidoto.

L'ascolto è un invito a me stesso a cantare la mia canzone.

Essere ascoltati aiuta ad annullare il dolore.

Quando mi sento ascoltato mi sento meglio. Mi sento udito, visto, accompagnato, compreso.

Mi sento meno solo. Mi sento supportato.

Mi sento come se avessi un alleato.

Mi sento come si sente una squadra quando ha una buona sezione di cheerleader. Mi sento più chiaro.

Mi sento calmo, pacifico, meditativo, pieno di energia.

La mia batteria è stata ricaricata.

Il problema potrebbe non essere diverso, per ora. Ma io sono diverso.

Il mio cuore è più aperto.

Quindi ricorda questo dell'ascolto esperienziale: è un modo per una persona di entrare in contatto e stare davvero con un'altra persona. Le specifiche peculiari della tecnica non sono importanti quanto questo effetto complessivo.

Come so se sto facendo bene? Lo so dalla tua esperienza di sentirti davvero capito.

## RIFERIMENTI

- Angyal, A (1965). *Neurosis and Treatment*. New York: John Wiley.
- Bozarth, J. D. (1984). "Beyond Reflection: Emergent Modes of Empathy." In R. Levant and J. M. Shlein (eds.). *Client-Centered Therapy and the Person-Centered Approach*. New York: Praeger.
- Cornell, A W. (1993). *The Focusing Student's Manual. Part Two: Listening*. Berkeley, Friedman, N. (1982). *Experiential Therapy and Focusing*. New York: Half Court Press.
- Friedman, N. (1986). "On Focusing." *Journal of Humanistic Psychology*, 26(2), pp. 103 –111.
- Friedman, N. (1996). *A Remembrance: Spring Hill and Opening the Heart*. Spring Hill Press.
- Fromm-Reichmann, Freida. (1950). *Principles of Intensive Psychotherapy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gendlin, E.T. (1962). *Experiencing and the Creation of Meaning*. New York: Macmillan.
- Gendlin, E.T. (1981). *Focusing*. New York: Bantam Books.
- Gendlin, E.T. (1991). "On Emotion in Therapy." In Safran and Greenberg (eds.), *Emotion, Psychotherapy and Change*. New York: The Guilford Press, pp. 255-279.
- Gendlin, E.T. (1996). *Focusing-Oriented Psychotherapy*. New York: The Guilford Press.
- Gordon, T. (1975). *Parent Effectiveness Training*. New York: Signet.
- Hart, J. The Development of Client-Centered Therapy. In J. Hart and T. Tomlinson, *New Directions in Client-Centered Therapy*. Boston: Houghton Mifflin, 1970.
- Hendricks, M. (2002). "Research Basis of Focusing-Oriented/Experiential Psychotherapy" In Cain D. and Seeman, J. (eds.), *Handbook of Research and Practice in Humanistic Psychotherapies*. APA, Kirschenbaum, H. (1979). *On Becoming Carl Rogers*. New York: Delacorte Press.
- Levant, R. & Shlein, J. M. (Eds.) (1984). *Client-Centered Therapy and the Person-Centered Approach*. New York: Praeger.
- Mathieu-Coughlin, P., & Klein, M.H. (1984). Experiential psychotherapy: Key events in client therapist interaction. In L.N. Rice & L.S. Greenberg (Eds.), *Patterns of change: Intensive analysis of psychotherapy process*. New York: Guilford Press.
- McGuire, K. (1974). Listening and Being Listened To. *Building Supportive Community*. Cambridge: Supportive Human Consciousness. New York: The Viking Press.
- Raskin, N. (1974). *Studies on Psychotherapeutic Orientation: Ideology in Practice*.
- AAP  
*Psychotherapy Research Monographs*. Orlando.
- Rogers, C. (1961). *On Becoming a Person*. Boston: Houghton Mifflin. Rogers, C. (1977). *On Personal Power*. New York: Delacorte Press, Rogers, C. (1980). *A Way of Being*. Boston: Houghton Mifflin.
- Rogers, C. and Meader, B. (1979). *Person-Centered Therapy*. In R. Corsini (Ed.) *Current Psychotherapies*. Itasca: F.E. Peacock.
- Schuster, R. (1979). Empathy and Mindfulness. *Journal of Humanistic Psychology*. 19(1).

## NOTE DI CHIUSURA<sup>18</sup>

### PER SPIEGARE [DA UNA SESSIONE DI TERAPIA]

Considera il seguente ascolto che ho attuato con un cliente di 45 anni molto esperto. Tra parentesi indico il felt sense e il felt shift man mano che si verificano.

C<sup>19</sup>: (In sostanza) Consentitemi di affermare il problema come lo vedo io. Ho un bisogno impetuoso di autonomia, perché mia madre mi è stata troppo vicina. E ho difficoltà ad affermare quel bisogno con le donne ... per paura di dispiacerle.

T<sup>20</sup>: Vediamo se ho capito. C: OK.

T: (Più lentamente di quanto C abbia parlato) Senti in te una necessità di autonomia, una necessità che è come un fuoco, ti porta fuori controllo.

C: (Interrompendo) Sì, ma non fuori controllo.

T: (Correggendosi) La necessità di autonomia non è fuori controllo. C: Giusto.

T: (Continuando lentamente) E tu vedi che quella necessità - derivante da una madre che ti è stata troppo vicina - è bloccata da un bisogno uguale o più forte - che viene dalla stessa sorgente - di compiacere o almeno non dispiacere le donne...

C: (Velocemente) Sì, esattamente ... (Pausa) Quando lo riascolto, dentro mi sento triste e avvilito. (Questo è il felt sense.)

T: Triste e avvilito vengono dall'averlo riascoltato.

C: (Più lentamente ora) Sì ... sembra pesante ... un pesante fardello da portare in giro.

T: L'intera questione ti sembra pesante ... C: Esatto.

T: Come, come un qualcosa di pesante che porti dentro?

C: (Dopo un po' di riflessione) Su di me ... sul mio petto. T: Ti senti come se sedesse su di te, sul tuo petto.

C: No. Seduto in me, non su di me ... Spingendo verso il basso dall'interno. T: Sembra un grosso peso dentro il petto che ti opprime.

C: (Rapidamente) Sì. L'immagine è di un quadrato nero.

T: Un quadrato nero sta seduto nel tuo petto premendo in profondità. C: Sento la rabbia lì.

T: Il quadrato ha rabbia ...? C: No. *Sotto* di esso.

T: Oh ... *sotto* ciò che è triste e avvilito vive *la rabbia*.

C: (La voce acquista velocità ed espressione da qui in poi) Sì, esattamente. Quando lo hai detto ... si è mosso! Ora lo sento nella mia mascella ... sono incazzato. Incazzato! (Questo è il felt shift.)

T: La rabbia sotto l'avvilimento è aumentata.

C: Si sta diffondendo nel mio corpo. Wow. Attraverso le mie braccia, gambe. La mia testa vuole scuotersi da un lato all'altro. Sento le parole: "Lasciami essere". "Lasciami solo." "Lasciami essere." (felt shift)

T: (Con espressione alzandosi per confrontare le parole di C.) Tutto il tuo essere è arrabbiato!

C: No, infuriato. T: Infuriato!

---

18 Questi estratti includono contenuti di ascolto avanzato e / o relativi alla terapia tratti dal capitolo originale di Friedman.

19 In questa sezione, C = Cliente.

20 T = Terapeuta.

C: Sì.

T: E vuole solo essere lasciato solo, lasciato stare ... C: Le parole arrivano come un torrente ora ...

T: Qualcosa è stato ascoltato e rilasciato in te. C: (Le lacrime scorrono) Sì. (Un altro felt shift.) T: Come i fiumi che infuriano dopo un disgelo ...

C: Sì (Piange), grazie.

Come mostra l'esempio, l'ascolto esperienziale è un modo di essere vicino e attento a tutto ciò che è "dentro" una persona ("Sotto ciò che è triste e avvilito, la rabbia vive"), lasciandosi correggere ("No. Seduto in me, non su di me"), permettendo così al "dentro" di spostarsi ("Le parole arrivano come un torrente ora ...").

### [UN PO'DI] STORIA [DAL MONDO DELLA PSICOTERAPIA]

L'ascolto esperienziale è il frutto dell'unione tra la risposta terapeutica del "riflesso del sentimento" di Carl Rogers e il "metodo esperienziale" di Eugene Gendlin. Può essere definito "una riformulazione esperienziale dell'ascolto attivo". Merita di essere riconosciuto come uno degli ultimi passi dell'evoluzione della terapia centrata sul cliente verso un approccio centrato sulla persona (Levant e Shlein, 1984).

Il "Rispecchiamento" è la risposta di aiuto per eccellenza nella tradizione della terapia centrata sul cliente. È stato chiamato in vari modi "riflesso dei sentimenti", "chiarimento dei sentimenti" (Snyder, 1947), "ascolto attivo" (Gordon, 1970) e semplicemente "ascolto" (Gendlin, 1981).

Carl Rogers descrive le sue origini:

Nel mio lavoro di terapeuta ho scoperto molto presto che il solo ascoltare con molta attenzione il mio cliente [senza dire nulla] era un modo importante di essere di aiuto. Così quando ero in dubbio su cosa avrei dovuto fare, in maniera attiva, io ascoltavo. Mi sembrava sorprendente che un tipo di interazione così passiva potesse essere tanto utile.

Poco dopo un'assistente sociale che aveva un passato di formazione rankiana, mi aiutò ad imparare che l'approccio più efficace era ascoltare i sentimenti, le emozioni i cui schemi potevano essere individuati attraverso le parole del cliente. Credo che sia stata lei che mi suggerì che la migliore risposta era "rispecchiare" questi sentimenti al cliente... (Rogers, 1980, p.137).

Rogers era un ascoltatore notevole.<sup>iv</sup> Un eccellente esempio di stile di ascolto è questo estratto dal suo lavoro con "La Signora Oak". Nella sua trentunesima sessione di terapia la Signora Oak sta cercando di descrivere un sentimento così come nasce in lei:

C: Ho la sensazione che non sia senso di colpa (Pausa. Lei piange.) Certo, voglio dire, non riesco ancora a verbalizzarlo. (Poi con un impeto di emozione) è solo l'essere terribilmente feriti!

R<sup>21</sup>: Mhmm. Non è senso di colpa se non nel senso di essere in qualche modo molto ferita.

C: (Piangendo) È... sa, spesso mi sono sentita in colpa ma negli ultimi anni quando sento i genitori dire ai figli "smettila di piangere", ho quel sentimento, un dolore come se, bene, perché dovrebbero dirgli di smettere di piangere? Si sentono dispiaciuti per sé stessi. Ho pensato che potrebbero lasciarli piangere. E... sentirsi lo stesso dispiaciuti per lui, può essere. Bene, questo è quel genere di cose che ho provato. Voglio dire ora, proprio ora.

R: Questo coglie un po' di più l'essenza della sensazione che è quasi come se lei stesse davvero piangendo per sé stessa.

C: Sì. E di nuovo vede che c'è un conflitto. La nostra cultura è tale che una persona non indulge nell'autocommiserazione. Ma questo non è, voglio dire, sento che non ha proprio quella connotazione.

---

21 R = Carl Rogers.

R: In qualche modo pensa che ci sia un'obiezione culturale a sentirsi dispiaciuti per sé stessi. Eppure sente che la sensazione che sta provando non è esattamente ciò a cui la cultura si è opposta.

C: E poi naturalmente, sono arrivata a (vederlo e sentirlo su questo) vedere, l'ho nascosto. (Piange) Ma l'ho nascosto con tale amarezza, che di conseguenza l'ho dovuto nascondere. (Piangendo) Questo è ciò di cui mi voglio sbarazzare! Quasi non mi importa se soffro.

R: (Dolcemente e con una tenerezza empatica verso il dolore che sta provando) Lei sente che qui alla base di questo, per come lo sta vivendo, c'è un sentimento di lacrime vere per sé stessa. Ma che non le può mostrare, non si possono mostrare, così sono state coperte dall'amarezza che non le piace, della quale vorrebbe sbarazzarsi. Sente quasi che preferirebbe assorbire il dolore piuttosto che – piuttosto che sentire l'amarezza. (Pausa) E ciò che sembra lei stia dicendo piuttosto fermamente è, mi fa male e ho provato a nascondere.

C: Non lo sapevo.

R: Mhmm. Come una nuova scoperta effettivamente.

C: (Parlando nello stesso momento) Davvero non lo sapevo. Ma è... sa, è come se io stessi guardando dentro me stessa a tutti i tipi di terminazioni nervose e frammenti di cose che sono state schiacciate. (Piangendo)

R: Come se alcuni degli aspetti più delicati di lei materialmente siano stati schiacciati o feriti.

C: Sì. E lo sa, ne sento la sensazione, "Oh, povere cose" (Pausa)

R: Non posso fare a meno di sentire un profondo dispiacere per la persona che lei è. (Rogers, 1961, p.93)

Sarebbe difficile sopravvalutare il ruolo di Rogers nella storia della psicoterapia. Io lo metto proprio lì su con Freud. Il suo ascolto centrato sul cliente e la filosofia della relazione nella quale è incorporato hanno cambiato il corso della consulenza e della terapia. C'è una psicoterapia "prima di Rogers" e una "dopo Rogers".

Ma l'ascolto di Rogers è migliore della sua teoria dell'ascolto. Lo faceva meglio di come lo descrive. C'è sempre stato un gap nei suoi scritti teorici sull'ascolto. Per lo più è stato poco chiaro su cosa esattamente dovrebbe rimandare un "rispecchiamento".

È qui che entra in gioco Gendlin e la sua teoria dell'“experiencing”. Gendlin dice:

Arrivai al gruppo di Rogers a Chicago nel 1952 dal mio lavoro in filosofia e dal mio interesse per la domanda: “Come viene simbolizzata l'esperienza pura?” Pensavo che questo accadesse in psicoterapia. Una persona lotta e trova parole ed espressioni per una esperienza poco chiara -ma vissuta.

Ho scoperto che Rogers e il suo gruppo non avevano le idee chiare su quello che stavano effettivamente rispondendo al cliente. Era il “messaggio” o i “sentimenti” del cliente ... (Gendlin, comunicazione personale)

Il punto di vista di Gendlin è che le parole “messaggio” e “sentimenti” non sono che un'abbreviazione imprecisa e talvolta fuorviante per “esperienza poco chiara ma percepita”. Questo è il vero referente della riflessione della risposta dei sentimenti. È il felt sense che viene riflesso.

Il concetto di “experiencing” e il metodo esperienziale specificano più esattamente qual è il referente del rispecchiamento nella risposta ai sentimenti. Come abbiamo visto, Gendlin dice che c'è un flusso continuo di esperienze nell'essere umano. Si riferisce a questo come ad un flusso corporeo di significati sentiti concettualmente vago (Gendlin, 1962, 1981). La risposta dell'ascolto è un tentativo di entrare in contatto e portare avanti questo flusso esperienziale. Non è sufficiente che l'ascoltatore ripeta semplicemente le parole del Focuser. *Le parole non sono sentimenti*. L'ascoltatore sta cercando di puntare le sue parole verso il flusso esperienziale concreto attraverso il quale il Focuser sta creando simboli

(parole). Il Focuser confronta le parole dell'ascoltatore con questo flusso continuo. Quando la risposta dell'ascolto è giusta, ha un effetto esperienziale - il flusso dell'esperienza viene portato avanti.

Nel suo ultimo scritto sull'empatia, Rogers riconobbe il suo debito verso Gendlin e rese la scrittura filosofica e a volte astrusa di quest'ultimo, più accessibile tramite esempi clinici:

Un esempio può chiarire sia il concetto [experienicing] che la sua relazione con l'empatia. Un uomo in un gruppo di incontro aveva fatto vaghe dichiarazioni negative nei riguardi di suo padre. Il facilitatore dice "Sembra che tu sia arrabbiato con tuo padre". L'uomo risponde "No, non credo". "Forse non sei soddisfatto di lui?" "Beh, sì, forse" (lo dice piuttosto dubbioso). "Forse sei deluso da lui". Prontamente l'uomo risponde, "Ecco, è questo! Sono deluso perché lui non è una persona forte. Penso di essere sempre stato deluso da lui sin da ragazzo".

Con cosa sta confrontando l'uomo questi termini per verificarne la correttezza? Il punto di vista di Gendlin, con cui io concordo, è che lui li sta confrontando con il flusso psicologico continuo all'interno di sé stesso per vedere se sono appropriati. Questo flusso è una cosa vera, e le persone sono capaci di usarlo come un referente. In questo caso, "arrabbiato" non corrisponde affatto con il significato sentito; "non soddisfatto" si avvicina ma non è propriamente corretto; "deluso" corrisponde esattamente ed incoraggia un ulteriore flusso di experienicing, come spesso accade. (Rogers, 1980, p.141)

In altre parole, le risposte dell'ascolto sono offerte in modo tale che indirizzano il Focuser verso il confronto della risposta (rabbia?... mancanza di soddisfazione?... delusione!) con il suo flusso esperienziale in un modo tipico del Focusing.

In sintesi, l'ascolto centrato sul cliente era un metodo sviluppato da Carl Rogers in risposta ad esigenze cliniche. Ha prodotto un'abbondanza di pratica e ricerca. Gli è mancato un fondamento in una filosofia dell'esperienza. Gendlin ha fornito quella filosofia. L'ascoltatore appoggia la sua risposta al felt sense del Focuser. Il Focuser confronta quella risposta con il flusso esperienziale continuo. Se è esatto, il flusso si muove verso il passo successivo. Se non lo è, il Focuser corregge l'ascoltatore, il quale prova di nuovo.

Questo è l'ascolto esperienziale.

**IO ACCOLGO TUTTA LA PERSONA CHE STO ASCOLTANDO.**

Questo è un "groccare" (avere assimilato pienamente il concetto. Ndt.) globale o olistico della persona. Lascio che la mia "presenza" ascolti la sua "presenza". Il mio intero essere ascolta il suo intero essere.

Lei entra. La vedo molto chiaramente. In qualche modo appena si siede io "sento" dentro di me la parola "paura". Lei incomincia a parlare piuttosto vagamente del suo lavoro, della sua settimana, della sua relazione. La sua postura è un po' rilassata; il suo sguardo un po' fisso; le sue parole un po' vaghe. L'intero effetto è molto sottile. È una vibrazione che ricevo da lei piuttosto che dalle sue parole. Io rispondo, "Quindi c'è qualcosa nel tuo lavoro, nella tua relazione e nella tua settimana e percepisco che quel qualcosa è paura?" Lei per un momento è sorpresa. Non ha menzionato la paura. Le lacrime la sopraffanno e cominciano a scorrere. "Sì, dice, non lo sapevo. Ciò è esattamente quello che provo. Ho paura... di tutto".

Gendlin dichiara:

"Il terapeuta deve prestare attenzione non solo alle parole del cliente, ma a come sono dette, e a come il cliente le sta vivendo proprio in questo momento, mentre le dice. Questo significa osservare il viso della persona, il corpo, la voce, i gesti e accogliere la persona più globalmente che verbalmente". (Gendlin in Corsini, 1973, 338)

La ristrettezza dell'ascolto viene evitata da questo passaggio. Quando non riesco a prestare attenzione a questo passaggio, mi capita di perdere il messaggio più ampio vissuto dalla persona in questo momento.

Qualche volta faccio questo passo naturalmente. Alcuni giorni sono molto sintonizzato a questo livello con le persone. Quando non lo sono, è bene ricordarmelo silenziosamente chiedendomi dentro, “Che cosa sta esprimendo questa persona in questo momento?” “Qual è il sentimento di fondo dal quale sta parlando? Qual è la sensazione generale che ho dentro mentre lui o lei entra?”

È interessante ricordare che le persone parlano sempre da stati emotivi interni. C’è un’implicita ricchezza dietro ogni dichiarazione che una persona fa. Non tutto è o può essere reso esplicito. Spesso la persona è inconsapevole di questo stato di fondo.

Allora faccio un passo indietro, parlando figurativamente, e ricevo un affresco della persona, prestando attenzione all'intera sensazione del suo essere. Lo faccio anche se non faccio subito un uso esplicito dell'informazione, fa parte della sintonizzazione con la persona che viene ascoltata.<sup>22</sup>

## RACCOGLIERE LE ESPRESSIONI NON VERBALI DEL FOCUSER

Spesso, le parole di chi parla *alludono solamente, suggeriscono, esprimono parzialmente o approssimativamente* il felt sense. Esse sono intorno o vicino ad esso.

Quando è così, l’ascoltatore accresce queste parole impiegando qualunque altra cosa stia raccogliendo dalle espressioni non verbali di chi parla e qualsiasi altra cosa possa intuire sul felt sense:

Non è abbastanza (in questo caso) ripetere semplicemente il contenuto di ciò che viene detto. È inoltre essenziale riflettere eventuali sentimenti non detti dal tono di voce della persona... dalla postura del suo corpo, dalle espressioni facciali, dai gesti... e le tue ipotesi su ciò che una persona nella sua situazione potrebbe provare.

Le riflessioni dei sentimenti non detti sono... offerte... come ipotesi, la persona poi può confrontare la tua ipotesi con i suoi sentimenti interni e venir fuori con una parola più accurata. Le ipotesi non hanno bisogno di essere esatte. La cosa importante è che portino la persona a guardare [...] i suoi sentimenti, a chiedersi “Bene, se non è questo, cosa sto sentendo a riguardo?” (McGuire, 1981, 56)

Nel seguente esempio, nota come il terapeuta utilizza segnali non verbali e la sua idea della situazione descritta aiutando così il cliente a percepire il felt sense:

C: (La sua voce è tremolante, esitante, con lunghe pause) Mia madre è morta quando avevo sette anni... Le mie sorelle ne avevano quattro e due... Dovetti prendermi cura di loro... facevo il bucato... le pulizie... le vestivo e tutto... Poi sono andata a scuola da sola ... e una vicina si prendeva cura di loro.

T: (Dolcemente, lentamente, con attenzione) Immagino che si sentisse molto sola... e triste che lei non ci fosse più... e oppressa dal fatto che doveva prendersi cura delle sue sorelle.

C: (Incominciano a formarsi lacrime nei suoi occhi; ora le sue parole arrivano più velocemente) Sì, tutto questo, ed ora vedo che la cosa peggiore era quanto mi sentissi *colpevole* a lasciarle (piange). Non ho fatto un lavoro abbastanza buono.

T: Oh... Sembra che tu abbia amato moltissimo tua madre (C: Sì) e ciò che davvero fa male *era* il tuo sentirti *colpevole*... come se l’avessi delusa.

C: Sì. Esattamente. Lei me le aveva lasciate.

Infine, qualche volta le parole del Focuser ignorano oppure oscurano il felt sense. Parole e felt sense possono essere come due treni che viaggiano su binari paralleli e non si incontrano. Chi parla potrebbe non conoscere nulla delle parole che vengono dal felt sense.

<sup>22</sup> Nel testo originale, Friedman offriva questo esempio: “So facendo la dimostrazione di una terapia per una classe. Lei si fa volontaria. Si siede di fronte a me. Io osservo i suoi occhi: grandi, aperti, chiari. Assumo la sua postura eretta, il suo portamento, una certa grazia nei suoi modi. Sento dentro di me le parole: “Lei è molto aperta e vulnerabile, indifesa. Ascolto le sue parole molto attentamente. Lo faccio. Lei subito si apre, va in fondo, piange, risolve un problema e si sente meglio.”

Un ascoltatore esperto (o terapeuta) poi immagina il felt sense che potrebbe essere lì e punta ad esso. Viene fatto un uso maggiore del non-verbale e del “groccare” olistico rispetto alle produzioni verbali:

C: (Si distende su una sedia, le braccia sui fianchi, come una marionetta le cui corde vengono tirate in più direzioni contemporaneamente) Bene... c'è così tanto da dirle. La mia settimana è stata... in verità devo pagare l'affitto... e c'era quella cosa con Charles, oh Signore (un movimento a scatto; all'improvviso si siede). Cosa stavo dicendo? Oh sì, il lavoro era così... le ho parlato di Dorothy? (una risatina maniacale)

T: Quindi ... si sente tutta confusa dentro? Così confusa ... e forse tutta di corsa come un treno espresso?

C: Prossima fermata Greenwich Village!... Sì (ride) qualcosa del genere... Come lo sa? (Friedman, 1982a, 103)

### UNA RISPOSTA DI ASCOLTO [DA ESPERTO] MIRA AD ESSERE EVOCATIVA.

Vuole essere vivida. Il linguaggio connotativo (immagine, metafora, analogia) aiuta ad 'accendere' il felt sense; risuona con l'andamento del processo che si sta vivendo. Pertanto io uso immagini, metafore e analogie nelle mie risposte di ascolto.

Prendete in considerazione questi esempi:

Primo, due da Rogers:

C: Bene, ora mi chiedo se sono andato in giro a farlo, ottenendo frammenti delle cose, e non trattenendomi, non arrivando davvero alle cose ...

T: Forse hai preso solo *cucchiaiate* qua e là piuttosto che *scavare* davvero più profondamente da qualche parte ... (Rogers, in Snyder, 1947, 171)

\*\*\*\*

C: Voglio andare via... Voglio solo scappare e morire.

T: suppongo che mentre lo lascio assimilare... Suppongo che l'immagine che arriva alla mia mente sia una specie di... animale ferito che vuole strisciare via e morire. (Rogers in Corsini, 1979, p.158)

Le immagini dovrebbero essere adattate al vocabolario e agli interessi del cliente. Le metafore sono mondi personali. Raramente citerei il baseball a una ballerina. È l'immagine che si adatta alla persona, non viceversa.

Ad esempio, lavorando con un ardente sionista ho fatto la seguente riflessione:

C: Voglio il lavoro all'università. Per me è speciale. Sono stanco del volontariato... e non voglio insegnare a livello di un liceo o di un'università statale. Voglio che l'università sia la mia casa!

T: “Io voglio Israele. Non provate a vendermi il Madagascar!”

(Laddove con un entusiasta del baseball avrei potuto dire, “Sono pronto per i grandi campionati. Non mi rispedite ai tornei minori!”)

Aiuta considerevolmente quando un terapeuta e un cliente condividono un ambito metaforico nel quale possono comunicare chiaramente come in stenografia:

Lui va pazzo per lo sport. Anche io. Fin dall'inizio della terapia prendo l'abitudine di cospargere i miei rispecchiamenti di immagini di football, baseball e basket: “Sembra che sia il quarto quarto, il punteggio è in parità e tu ti senti come se avessi il vento contro” ... “Finalmente sei nel box di battuta e c'è il loro asso nella manica sul monticello.” Nel suo Focusing arrivano frequentemente immagini sportive. Un giorno, per la prima volta, compare un'immagine dell'hockey su ghiaccio: “Ehi, ho appena fatto il gol della vittoria in una settimana partita della Stanley Cup!” Entrambi notiamo la vittoria e la nuova immagine sportiva. La settimana successiva riferisce di un passo avanti significativo - in una nuova sfera della vita.

Le metafore e le analogie connesse alle sfere di interesse del cliente (qualche volta non ancora menzionate durante la terapia) arriveranno spontaneamente al terapeuta quando questi è particolarmente sintonizzato con il cliente:

C: Come si usa? Perché disturbarsi? La vita è un giorno e mezzo. T: Hai davvero voglia di arrenderti!

C: Sì...davvero!

T: Sembra che tu sia al tuo punto più basso ... L'uomo sotterraneo. C: Più Dostoevskij che Gorki.

T: Raskolnikov?

C: Sì! Esattamente! (Si illumina) Omicidio non suicidio! T: Guerra o pace?

C: Guerra! Nessuna domanda a riguardo! Troppa pace a qualunque prezzo.

### STO CHIEDENDO ESPLICITAMENTE O IMPLICITAMENTE AL FOCUSER DI CONFRONTARE I MIEI RISPECCHIAMENTI CON IL SUO FELT SENSE

Qui affronterò tre difficoltà: (1) Il cliente non confronta i miei rispecchiamenti con il felt sense. (2) Il cliente li confronta e sono corretti. (3) Il cliente li confronta e non sono corretti.

Il mio invito al cliente di confrontare i miei rispecchiamenti può essere sia verbale che non verbale. Se percepisco che il cliente non sta facendo questo confronto, esplicitamente gli chiedo di farlo. Io avverto il “non-confronto” dal fatto che il cliente continua a parlare rapidamente, dalla mancanza di un cambiamento di espressione sul suo viso, una sensazione in me che non l’abbia portato dentro, che sono stato ignorato. Quando ciò accade io rallento l’interazione e invito esplicitamente a verificare il mio rispecchiamento con il suo felt sense.

C: (Parlando rapidamente) Sono depressa, abbattuta, infastidita... T: Si sta sentendo depressa, abbattuta, infastidita.

C: (Parlando sopra la mia ultima parola) Non so cosa fare...

T: Aspetti... non sono sicuro che stia sentendo tutto ciò. Le andrebbe di controllare?

C: (Confusa) Cosa intende –controllare?

T: (Spiegando e insegnando il Focusing) “depressa, abbattuta, infastidita” corrispondono a ciò che lei sta sentendo nel suo corpo?

### MOLTI TERAPISTI RITENGONO DI DOVERLO FARE BENE.

E molti ritengono di essere sempre nel giusto. Ricordo di aver detto ad un terapeuta che all’età di quattro anni stavo tagliando un filo sul mio orsacchiotto e il coltello mi entrò nell’occhio, portandomi ad un ricovero traumatico e all’ospedalizzazione. Lui disse, “Quello era masochismo.” Lo fissai. Scuoteva la testa affermativamente, d’accordo con sé stesso. Dissi “Come può essere così sicuro?” Lui disse, con sprezzo, “Sono sicuro.” La sua certezza per lui significava di più del mio accenno al dubbio. Dopo alcuni esempi di questo tipo di interventi da parte sua, andai da un altro.

### IL RICONOSCIMENTO POSITIVO E INCONDIZIONATO È PORTATO DA QUESTO INTENTO.

Il cambio di energia va più o meno così: Il cliente vede il terapeuta che si volge verso di lui. Il cliente si sente pieno di speranza: “Oh cielo. Può succedere qui, posso essere capito.” Quando il terapeuta sbaglia, il cliente comincia a smorzarsi, a ritirarsi, a sgonfiarsi. La speranza può essere delusa. Ma poi il terapeuta nota la ritirata. Chiede, “Ho sbagliato?” “Posso provare di nuovo?” Il cliente sente tornare la speranza. Potrebbe essere stato troppo timido, troppo abituato a essere frainteso per iniziare a correggere. Ma ora risponde al riconoscimento da parte del terapeuta di aver frainteso. Il cliente prova di nuovo. Si sforza di essere

comprensibile in risposta allo sforzo ben intenzionato del terapeuta di comprendere e alla sua volontà di essere corretto. La speranza ritorna - fintanto che l'ascolto è una proficua parte del tempo e il terapeuta/ascoltatore migliora dopo essere stato corretto.

NOTE DEL CAPITOLO (Friedman, 2007, pp. 186-188)

- i L'ascolto è un'arte molto sottile. Sulla carta può sembrare apparentemente facile e agevole. Invariabilmente, quando insegno l'ascolto qualcuno dice: "Non voglio solo rispecchiare le parole di una persona. Chiunque può farlo. E a cosa servirebbe comunque?"  
  
Due punti: prova sia ad ascoltare che ad essere ascoltato.  
Farlo bene è molto più difficile di quanto indichi la descrizione semplicistica (e imprecisa) del "rispecchiare". E l'esperienza di essere ascoltati è molto importante. Bisogna sperimentare come ci si sente ad essere il destinatario dell'ascolto. Continuo a essere sorpreso di quanto sia speciale e quanto sia utile quando vengo ascoltato bene.
- ii Riguardo alla selettività nell'ascolto (o, quando parafrasare), ricorda: "Siamo orientati all'esperienza [Gendlin direbbe "experiencing"]. Non tutte le affermazioni del cliente ricevono la stessa attenzione. Cerchiamo sempre di passare dalla narrazione ai sentimenti, dal livello teorico-astratto a ciò che viene vissuto concretamente"  
(Lietaer, in Levant and Shlein eds. 1984, 51). [Levant, R. & Shlein, J.M. (a cura di). (1984). *Terapia centrata sul cliente e approccio centrato sulla persona*. New York: Praeger.
- iii Una breve storia dell' "Opening the Heart Workshop™" è disponibile qui => <https://sites.google.com/site/theopeningtheheartworkshop/home/what-is-the-opening-the-heart-workshop/a-long-history-of-healing>
- iv Su Rogers come ascoltatore cfr. : "Rogers era un grande ascoltatore. Questa è stata una delle mie prime impressioni su di lui. Avevo attraversato il paese in macchina per far visita a lui e [sua moglie] Helen ... Quando sono arrivato, Helen era occupata con un'amica, quindi Rogers e io siamo andati nel suo studio per parlare per circa quarantacinque minuti. Quando è uscito per unirsi a Helen, ha riassunto la nostra conversazione per lei rivedendo tutti i punti principali che avevo sollevato durante quei quarantacinque minuti. Ricordo il mio stupore, pensavo: 'Mio Dio, quest'uomo ha davvero sentito tutto quello che ho detto! Che ascoltatore incredibile! 'Poi ho riso di me stesso per aver reagito in questo modo, ricordandomi perché avevo viaggiato attraverso la contea per incontrarlo. "  
  
"Norman Rice ... ricordava ..." Sono andato da Carl e gli ho chiesto se poteva inserirmi in uno o più colloqui di consulenza, dal momento che non l'avevo mai sperimentato direttamente come terapeuta. Riuscì ad inserirmi in quattro colloqui. Alla fine della prima seduta con Carl, sono andato da Virginia Hallman, la sua segretaria, e ho praticamente gridato: "Ora conosco l'ingrediente segreto!" Lei manteneva un profilo un po' basso e mi ha detto un "Che succede?" come risposta. Le dissi che non mi ero mai sentito così profondamente e pienamente compreso e così completamente rispettato in tutta la mia vita, e che l'effetto su di me era elettrizzante" (Kirschenbaum, 1979,178).  
  
E: "Quello che è ovvio di Rogers, nei film di Gloria per esempio, è che ascolta: cerca davvero di capire Gloria e di accettarla senza condizioni. Ciò che è più ovvio in Rogers è la qualità *auto-trascedente del suo atteggiamento empatico*. Sembra quasi che lui scompaia. Lui stesso ha detto che è difficile per lui descrivere in seguito ciò che è accaduto in una sessione di terapia "(in Levant e Shlein 1984, 219, enfasi di Friedman. [Levant, R. & Schlein, JM (a cura di). (1984). *Terapia centrata sul cliente e Approccio centrato sulla persona*. New York: Praeger.

v Da una prospettiva leggermente diversa, Cfr. Mathieu-Coughlin e Klein:

“La storia del costrutto esperienziale forma un interessante reticolo tra il lavoro di Rogers e Gendlin.”  
“... Rogers ha definito la patologia come “incongruenza” tra consapevolezza ed esperienza, ma gli mancava un modo per definire il termine “esperienza” in termini osservabili, in modo da poter misurare la “congruenza” con essa. Il deposito nascosto non poteva essere osservato e confrontato con l'esperienza consapevole. Questo problema è stato risolto dalla definizione di Gendlin di esperienza implicitamente complessa... come il dato sentito di base o referente della consapevolezza” (in Rice e Greenberg (ed.), 1984, 214-215).