Micaela Vannucchi & Associati

Il nuovo stato dell'essere

Crea la vita che desideri

Terza Sessione

L'AT: strumento d'interazione consapevole

Le transazioni

Il termine Transazione é importato dal lessico giuridico commerciale, e anche in ambito psicologico sta ad intendere che due individui si sono incontrati e che fra di loro é avvenuto un qualche tipo di comunicazione, uno scambio in cui ciascuno, in qualche modo, ha riconosciuto l'altro.
Una transazione presuppone quindi uno Stimolo (S) ed una Risposta (R). Una conversazione é una catena di transazioni, in cui da uno S si ha una R, che a sua volta é S di una nuova R e cosi via:

Sig. Bianchi:	*"Ciao, come stai?"*	*S Transazionale*
Sig. Rossi:	*"Non molto bene"*	*R e nuovo S*
Sig. Bianchi:	*"Cosa e successo?"*	*R e nuovo S*

La percezione quotidiana di noi stessi ci può portare a vedere che quando comunichiamo con qualcuno non lo facciamo sempre allo stesso modo, ed una constatazione intuitiva può portarci ad individuare almeno tre parti coinvolte nella comunicazione.

- Una parte Genitoriale, particolarmente interessata a norme, regole, dare sostegno.
- Una parte Adulta, particolarmente interessata ad aspetti logici.
- Una parte Bambina, particolarmente interessata ad aspetti emotivi, desideri e bisogni.

Ogni stato dell'IO può intervenire più o meno consapevolmente nella comunicazione e può contribuire nel determinare l'esito della comunicazione.

Le transazioni complementari

Le transazioni complementari, o parallele, sono quelle in cui la Risposta proviene dallo Stato dell'IO a cui é stato indirizzato lo Stimolo, ed é indirizzata allo Stato dell'IO che ha emesso lo Stimolo (figg. 1, 2, 3,4).
A questo tipo di transazione é collegata la prima regola della comunicazione:

- Finché una transazione rimane complementare la comunicazione può proseguire per un tempo indefinito

Le transazioni incrociate

Si ha una transazione incrociata quando non si riceve la Risposta che ci si aspetta, ovvero a rispondere non é lo Stato dell'IO a cui é stato inviato lo Stimolo, e la Risposta é indirizzata ad uno Stato dell'IO diverso da quello che ha emesso lo Stimolo (Figg. 5, 6, 7).
Le transazioni incrociate danno luogo alla seconda regola della comunicazione:

- Quando una transazione é incrociata si ha un'interruzione nella comunicazione e probabilmente avrà seguito qualcosa di diverso dalla precedente comunicazione.

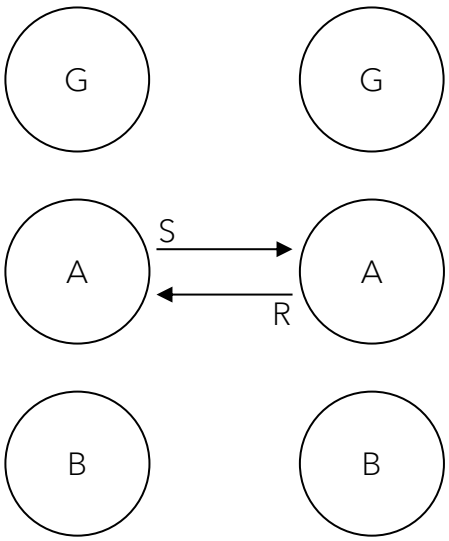
Questo qualcosa di diverso può essere un litigio, un momento di incomprensione, delusione ecc.

Le transazioni ulteriori

Si ha una transazione ulteriore quando inviamo due messaggi contemporaneamente, un primo messaggio sociale che é manifesto, un secondo messaggio psicologico che é nascosto.
La caratteristica peculiare del messaggio psicologico é quella di essere solo potenzialmente presente nella comunicazione iniziale, e di manifestarsi apertamente solo in un momento successivo della comunicazione.
Vediamo attraverso alcuni esempi cosa significano queste affermazioni.
Mario, rivolgendosi a Maria le chiede: *"Secondo te ho fatto bene a fare ...?"*. Il tono della voce, la mimica tradiscono l'insicurezza di Mario e chiariscono che la domanda proviene da un Bambino che chiede rassicurazione ad un Genitore.
Contenuto del messaggio, tono della voce e mimica insieme compongono il messaggio sociale.
Maria, rispondendo in modo complementare al messaggio sociale, può dire qualcosa tipo: *"hai fatto benissimo, certo avresti potuto evitare ..... ma nel complesso hai fatto benissimo"*.
Il contenuto e il tono della risposta ci fanno capire che il messaggio sociale della Risposta proviene da un Genitore sicuro di sé. Solo dopo un po' di tempo avremo modo di capire che il messaggio psicologico contenuto nel messaggio sociale di Mario, dopo qualche giorno con tono depresso e risentito torna da Maria e le dice: *"Questo perché mi avevi detto che mi avrebbe fatto bene! Non sai cosa mi e capitato...."*.
Attraverso questo messaggio Mario sta dicendo abbastanza chiaramente a Maria che Lei non vale niente, proprio quest'ultimo era il messaggio psicologico sotteso al messaggio sociale della comunicazione iniziale.
Nella Fig. 8 sono rappresentati i diagrammi di questa transazione ulteriore.
L'esempio riportato ci fa capire la contestualità dei due messaggi solo attraverso la schematizzazione del diagramma, un modo per cogliere la contestualità e l'introspezione.
Spesso alla domanda *"Perché sto dicendo questa cosa, in questo modo, proprio a questa persona?"* possiamo trovare risposte che ci rivelano un'intenzionalitá fino a quel momento sopita e poco chiara.
Le transazioni ulteriori danno origine alla terza regola della comunicazione:

- L'esito in termini comportamentali di una transazione ulteriore é determinata a livello psicologico e non a livello sociale

La presenza delle transazioni ulteriori é direttamente collegata con la difficoltà, più o meno accentuata, che ciascuno di noi qualche volta può avere, nel rimanere in contatto con i sentimenti reali che prova.
Ciascuno di noi almeno qualche volta nella vita e con qualche persona riesce a darsi il permesso di comunicare spontaneamente i propri sentimenti, qualsiasi essi siano.



S: Che ore sono?
R: Le Dieci

Fig. 1

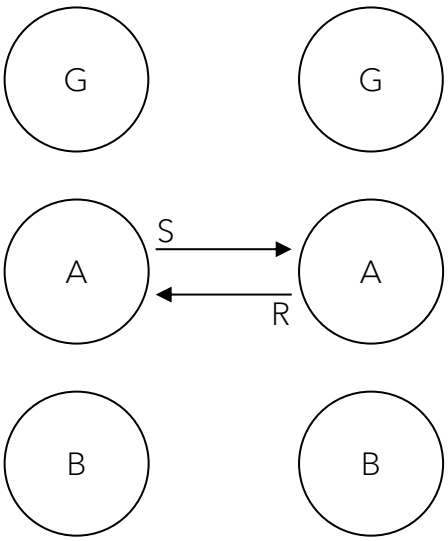
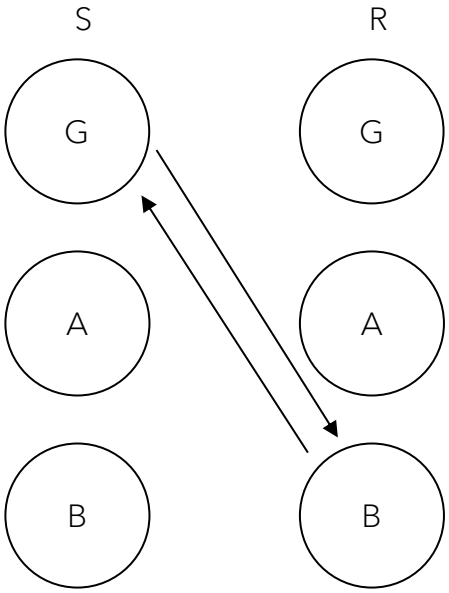
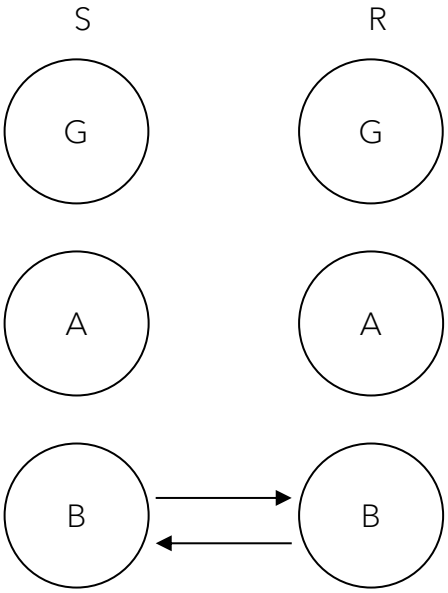


Fig. 2



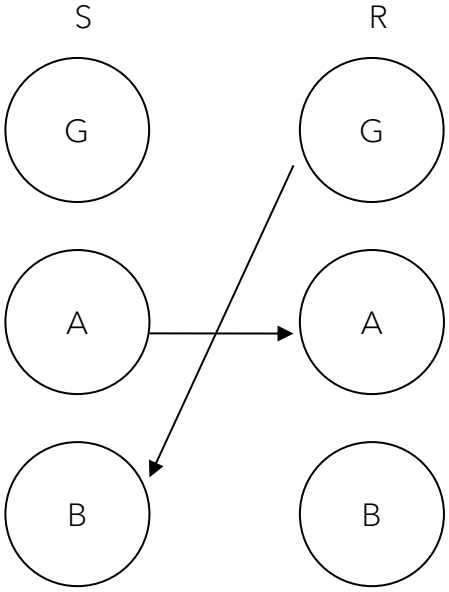
S: Siamo in ritardo sulla scadenza. Faremo dello straordinario per consegnare in tempo
R: D'accordo, stasera farò due in più in modo da finire le statistiche

Fig. 3



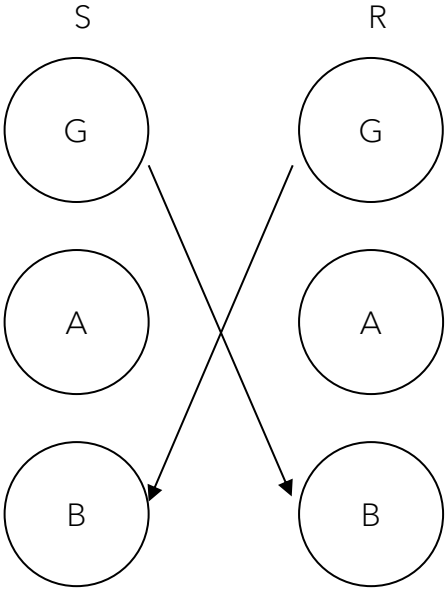
S: Basta con il lavoro, andiamo a prendere un caffè
R: Si, non ne posso più

Fig. 4



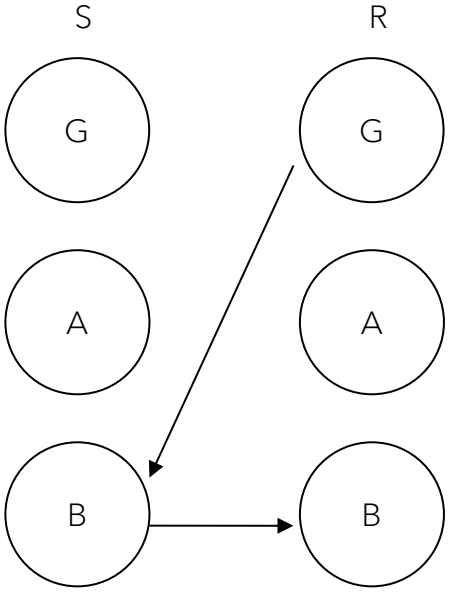
S: Che ore sono?
R: E' ora che ti compri un orologio

Fig. 5



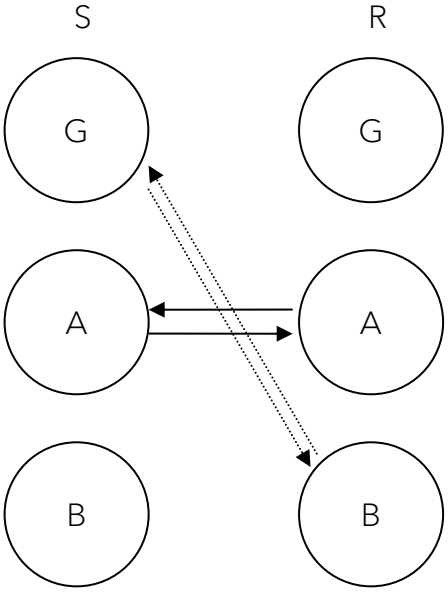
S: Siamo in ritardo sulla scadenza, faremo tutti dello straordinario per consegnare in tempo
R: non ci troveremmo a questo punto se avessi programmato bene il lavoro

Fig. 6



S: Basta con il lavoro, andiamo a prenderci un caffè
R: Prima il dovere poi il piacere

Fig. 7

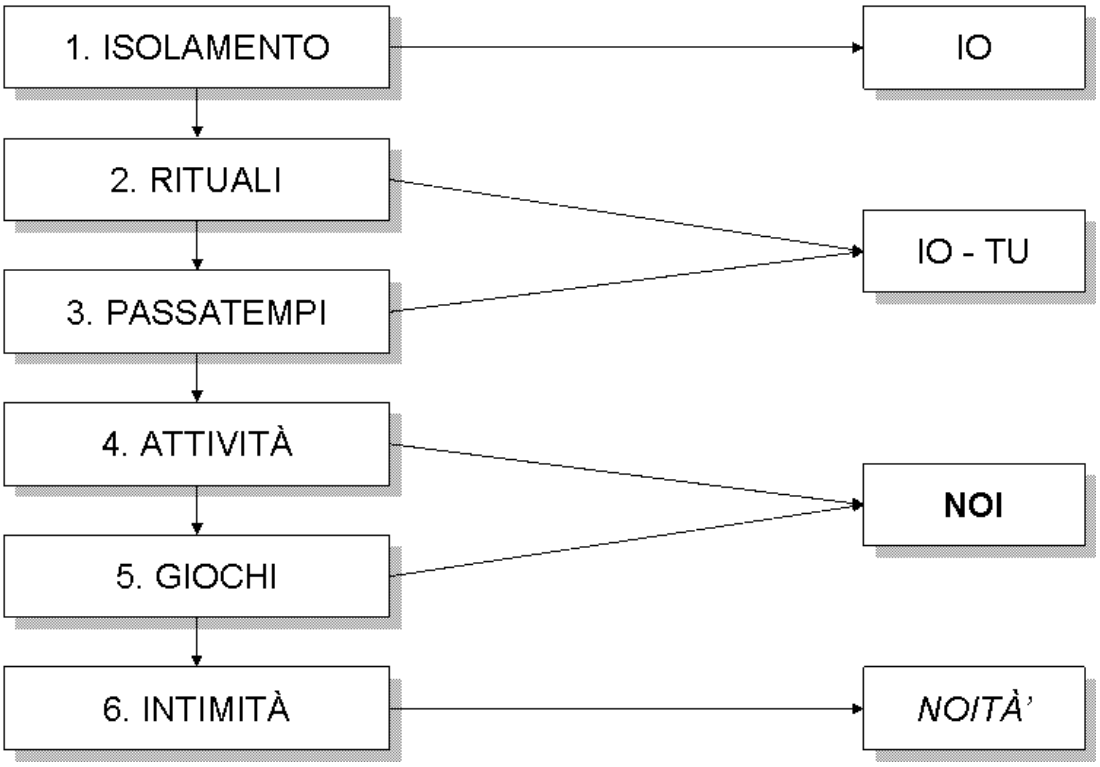


S: Messaggio sociale: "Che ore sono?"
Messaggio Psicologico: "Che ore sono?"
R: Messaggio sociale: "Sono le 10"
Messaggio Psicologico: "Sono le 10"

Fig. 8

STRUTTURAZIONE DEL TEMPO.

Tutti abbiamo bisogno di strutturare il tempo per evitare la tortura della noia. Questo bisogno è detto fame di struttura. Questa si può concepire come un'estensione della fame di stimoli, dal momento che il bisogno di stimoli esige che stabiliamo situazioni in cui si possano scambiare carezze (una carezza è definita come una unità di riconoscimento) che nutrono il bisogno di riconoscimento. Come strutturiamo il tempo dipende da come una persona si relaziona con sé (OK-non OK) e con gli altri (OK- non OK), dal genere di carezze che vuole dare e ricevere, dal tipo di modello di apprendimento.
Ci sono sei diversi modi di strutturare il tempo:



Ognuno di questi ha vantaggi e svantaggi. Scendendo lungo l'elenco aumenta l'intensità delle carezze e parallelamente il rischio emotivo, perché via via diventa sempre meno prevedibile sapere se l'altro ci accetta o no. Quando eravamo piccoli dipendevamo dalle carezze che ottenevamo dai nostri genitori e percepivamo il loro rifiuto come una minaccia per la nostra sopravvivenza. Da adulti non c'è nessun rischio, perché da noi dipende cosa fare del rifiuto di un'altra persona: chiedere spiegazioni, negoziare, andarcene.

Isolamento. (Io)

Ci isoliamo ritirandoci mentalmente dagli altri. Si può fare stando soli in una camera, a una festa o passeggiando in una strada affollata. (Sogni ad occhi aperti, meditazione, ecc.). Quando ci si isola si sceglie di lasciar fuori gli altri e si dipende solo da sé per la stimolazione e la strutturazione del tempo. E' uno stato sicuro, richiede poco investimento emotivo e non procura carezze da altri. E' l'atteggiamento sano per

essere soli con sé stessi, pensare, riflettere. Alcuni lo evitano per paura, alcuni lo frequentano molto per paura di darsi agli altri. Se l'isolamento dura troppo a lungo esaurisce la scorta di carezze e questo può condurre a depressione, autismo, ecc.

Rituali. (Io- Tu)

Scambio di carezze sicuro e prevedibile in cui le persone si comportano le une con le altre in modo fisso, come se fosse pre-programmato. I rituali vanno dallo scambio di "ciao" ai rituali religiosi. Sono le parole che ci si scambia per la strada. Forniscono carezze positive (l'altro ti riconosce, ti chiede come stai, ecc.) anche se superficiali.

Passatempi. (Io-Tu)

Le persone hanno transazioni tra di loro e lo scopo non è di raggiungere un fine, ma piuttosto di parlare di qualcosa. Le persone si scambiano opinioni pensieri e sentimenti su argomenti relativamente innocui. Berne ha dato nomi ai passatempi, tipo "General Motor" (uomini), "cucina"(donne), "psichiatria", sport, moda, tempo, moda, ambiente, inflazione, viaggi, sesso, droga, "i ragazzi di oggi..", ecc.. I passatempi forniscono carezze senza molto rischio di intimità. Permettono anche di raccogliere informazioni sulle idee e gli interessi di altre persone. Possono essere usati perciò per farsi un'idea della persona e per decidere se prendere il rischio di passare con questa ad altri modi di strutturare il tempo.

Attività. (Noi)

La comunicazione tra i membri del gruppo è diretta al raggiungimento di uno scopo. Nell'attività dirigiamo la nostra energia verso qualche obiettivo concreto. Lavoro, hobbies, faccende domestiche, ecc.. Queste producono carezze in molti modi: per esempio per un lavoro ben fatto, il diploma scolastico, ecc.. Possiamo avere un aspetto negativo, come il drogato di lavoro, che usa l'attività per non entrare veramente in contatto con i propri sentimenti o condividere intimità e divertimento con altri.

Giochi. (Noi).

Serie continua di transazioni complementari che conduce a un esito prevedibile ben definito. Termina in genere con una sensazione di malessere (intense carezze negative). Sono effettuati da una qualsiasi parte negativa degli Stati dell'Io, mai dall'Adulto. Comportano sempre uno scambio di svalutazioni.

Intimità. (Noità).

E' il più rischioso e il più vantaggioso. Consiste nel condividere sentimenti, pensieri o esperienze in una relazione aperta, onesta e fiduciosa. Avviene uno scambio diretto e spontaneo di carezze nel qui e ora, senza motivazioni ulteriori, né sfruttamento. Nell'intimità non ci sono messaggi sottesi e i comportamenti sono congruenti. Questo è un'importante differenza tra l'intimità e i giochi. I giochi sono spesso usati come

sostituti dell'intimità. In un gioco ciascuno addossa all'altro la responsabilità del suo esito, nell'intimità ciascuno accetta la propria responsabilità. Il Bambino Libero è sempre implicato nell'intimità e rimane aperto a qualsiasi cosa succeda. Viene stabilita dall'Adulto delle parti interessate, in modo che essi capiscano bene i mutui contratti e impegni. Può essere fisica od emotiva, piacevole o spiacevole, ma non vi sarà svalutazione, dato che per definizione l'intimità è uno scambio autentico. Spesso le persone la evitano, perché ritengono che sia troppo rischiosa o imprevedibile.

ANALISI DEI GIOCHI

Tutte le volte in cui avete avuto un'interazione alla fine della quale entrambi vi siete sentiti a disagio, avete provato sorpresa per come sono andate a finire le cose, rendendovi conto che questo tipo di cosa vi era già successa, è probabile che steste effettuando un gioco.

Caratteristiche tipiche dei giochi

I giochi sono ripetitivi. Cambiano giocatori e circostanze, ma lo schema rimane lo stesso.
I giochi sono giocati senza la consapevolezza dell'Adulto. Malgrado la persona ripeta più e più volte il gioco, non c'è consapevolezza di farlo. Anche se alla fine si chiede come sia possibile che sia successo di nuovo, la persona non è consapevole di aver contribuito a costruire il gioco.
I giochi terminano coi giocatori che provano una forte emozione negativa (detta parassita), ma che conferma una posizione esistenziale già conosciuta in precedenza (tornaconto negativo = conferma del copione).
I giochi comportano uno scambio di transazioni ulteriori tra i giocatori. In ogni gioco a livello psicologico accade qualcosa di diverso da ciò che sembra accadere a livello sociale. A livello psicologico vengono inviati "messaggi segreti". La persona ripete i giochi più volte, trovando altre persone i cui giochi si incastrano col suo.
Esempio: "perché non?" "sì,ma.."
I giochi comportano sempre un momento di sorpresa o confusione.

La formula G

Berne ha scoperto che ogni gioco attraversa una sequenza in 6 fasi :
Gancio + Anello = Risposta ⟶ Scambio ⟶ Incrocio ⟶ Tornaconto
<u>Gancio</u>: mossa iniziale del gioco. Messaggio espresso a livello non verbale, al di sotto del messaggio a livello sociale. Viene chiamato "messaggio segreto".
Es. aiutami a.. messaggio sotteso: non mi farò aiutare.
<u>Anello</u>: punto debole di copione che porta una persona a entrare a incastro nel Gancio di un'altra persona.
Es. l'anello del terapeuta è il suo bisogno di essere utile, come paravento del suo senso di inadeguatezza. Risponde immediatamente al Gancio: "cosa posso fare per aiutarti?"
<u>Risposta</u>: serie di transazioni di durata variabile.
Es. svariati consigli a cui il cliente oppone una serie di giustificazioni per cui nessuno di questi può funzionare. A livello sociale sembrano scambi diretti di informazioni.
<u>Scambio</u>: quando il terapeuta non ha più nulla da suggerire passa da "ascoltatore servizievole" a "aiuto inadeguato". Il cliente da "esaminatore delle alternative possibili" a "avevo ragione a pensare che non potevi aiutarmi".
<u>Incrocio</u>: confusione e sorpresa da entrambe le parti.
<u>Tornaconto</u>: è costituito da emozioni parassite, che vengono provate da entrambi i giocatori. Il terapeuta si sente inadeguato e frustrato, il cliente prova trionfo o indignazione.

Compiti a casa (Terza Sessione)

◊ MEDITAZIONE QUOTIDIANA
Focalizzare l'intenzione per il bene più alto relativamente al petalo settimanale prescelto

◊ ESERCIZIO DI CONSAPEVOLEZZA
Sono presente ogni volta che metto in bocca qualcosa e mi impegno ad assaporarne il gusto.

◊ DIARIO GIORNALIERO
Registrazione di novità, risultati, gratitudine, celebrazione, eccellenza e bellezza

◊ REVISIONE DEI PETALI

◊ CONDIVISIONE 2 VOLTE ALLA SETTIMANA CON PARTNER DI LAVORO

◊ CURA E COMPILAZIONE LISTA SETTIMANALE

◊ STUDIO E INTEGRAZIONE DEI TESTI
Consigliata la lettura di "A che gioco giochiamo" di Eric Berne
Individuare alcuni giochi che giochiamo di frequente e se possibile uscirne

◊ ARRIVARE ALLA SESSIONE SUCCESSIVA PIENAMENTE PREPARATI