

Sistema Ricatto * Un modello per l'analisi del ricatto

di R.G. Erskine e M. Zalcman

da: Neopsiche - Anno 3 / Giugno 1985 - N° 5

(traduzione: *di Susanna Ligabue*)

Introduzione

di Susanna Ligabue

Nel 1977, quando incontrai per la prima volta Richard Erskine, rimasi colpita dal suo modo di spiegare e utilizzare il Sistema Ricatto nel suo lavoro terapeutico, per l'efficacia degli **interventi** che accompagnavano il paziente alla **elaborazione** ed al cambiamento ora di comportamenti, ora di emozioni, ora di sensazioni corporee, ora di circuiti distorti di pensiero. In tutti i casi ciò che avveniva era collocato, tramite l'analisi del "sistema ricatto" della persona, in un contesto cognitivo più ampio, che evidenziava l'ossatura copionale i cui elementi sono:

Le convinzioni e i sentimenti di copione: il modo di rappresentare (vedere, sentire, pensare) se stessi, gli altri, il mondo. Si tratta di convinzioni e sentimenti acquisiti e maturati attraverso la storia personale e tra loro interconnessi, così da giustificarsi vicendevolmente, distorcendo la lettura del reale. (La funzione dell'Adulto è limitata e l'Adulto è contaminato dal Genitore e dal Bambino).

Manifestazioni ricattatorie: i comportamenti esterni ed interni, cioè comportamenti osservabili, le esperienze somatiche e le fantasie che la persona evidenzia, esperisce e si rappresenta a sostegno della propria idea di sé e del mondo.

Ricordi di rinforzo: sono elementi accuratamente selezionati da esperienze reali o fantastiche, a "ricostruire" una memoria a sostegno della rappresentazione copionale di sé.

Il pregio del modello elaborato da Erskine è di evidenziare nel qui e ora lo scacchiere entro cui la persona si pone, al servizio del copione, divenendo attrice/vittima del sistema che ha costruito. Lo "svelare le parti" e permettere di correlarle fa sì che la persona stessa trovi una o più vie per divenire attrice/costruttrice del proprio cambiamento, oltre il copione.

Al tecnico, al terapeuta, il modello serve come orientamento e guida nell'accompagnare il paziente verso la meta prescelta, ricavandone opzioni circa il come e quando intervenire (Montuschi, 1984). L'articolo scritto da Richard Erskine e da Marilyn Zalcman nel 1979 per il TAJ (Transactional Analysis Journal) vuole fornire un contributo originale circa il concetto di "ricatto" presente fino a quel momento nella letteratura AT sono diverse definizioni a volte tra loro in contrasto, collegandolo in modo più stretto al copione.

Secondo gli autori l'analisi del ricatto va affiancata alle quattro aree di analisi classica con l'AT (stati dell'Io, transazioni, giochi e copioni) per fornire un modello psicoterapeutico più completo nella teoria e più efficace nella applicazione clinica (Zalcman, 1983).

Gli autori si erano proposti con questo scritto di stimolare la ricerca in questa specifica branca della teoria AT e pare proprio che ci siano riusciti: nell'82 hanno ricevuto il premio "Berne" per questo loro contributo. Nelle annate successive del TAJ e nella letteratura AT si è trattato di ricatto e del "Sistema Ricatto" utilizzando e approfondendo la traccia teorica fornita da Erskine e Zalcman. (Holtby 1979, Hohmuth e Gormly 1980, Klein 1981, Joiness 1982, Moiso 1984) e inoltre vi sono state numerose testimonianze di applicazioni cliniche ed estensioni del sistema ricatto ad altri campi (vedi ad es.: Friedman e Shmukler 1982, Erskine 1983, Maes 1984, etc.).

Riassunto

Questo articolo propone di aggiungere nella teoria e nel trattamento con l'AT, l'Analisi del Ricatto e spiega come il Sistema Ricatto sia un modello per identificare e trattare i fenomeni relazionati al ricatto. Ciò per risolvere alcune divergenze teoriche circa i ricatti e la loro collocazione entro la teoria e trattamento AT.

Il Sistema Ricatto è un sistema distorto, che si autorinforza, fondato sul copione, e consiste in: Convinzioni e Sentimenti di Copione, Manifestazioni Ricattatorie e Ricordi di Rinforzo.

Quando Eric Berne (1964) ha introdotto i termini "Ricatto" e "Buoni Premio", (1) ha commentato che il suo articolo era un semplice abbozzo, una introduzione ad una materia... altamente elaborata sul piano clinico". Berne più tardi (1966, pp. 308-309; 1970, pp. 157-158; 1971, pp. 137-147) ha dato ampie descrizioni su come le persone usano i ricatti e i buoni-premio all'interno dei giochi e nel copione. Non ha, tuttavia, inse-

rito i concetti di ricatti e buoni e premio entro un quadro teorico generale.

Altri autori AT hanno delineato lo sviluppo psicologico dei ricatti e il loro funzionamento nelle transazioni sociali. A tutt'oggi, la letteratura su ricatti e buoni premio si presenta al lettore con contraddizioni che riflettono le concettualizzazioni assai varie dei diversi autori. Lo sviluppo teorico sistematico dei ricatti rimane ancora di molto indietro rispetto al suo utilizzo clinico. Le discordanze divengono subito evidenti quando si mettono a confronto le *definizioni di ricatto*:

- a. sentimenti usati per manipolare o sfruttare gli altri (Berne 1964; Steiner, 1971, p. 16; Goulding, 1972, p. 116);
- b. sentimenti sperimentati come tornaconto nei giochi e ragione per giocarli (Berne, 1964; Steiner 1971, p.16);
- c. sentimenti sostitutivi di altri soppressi o proibiti (English, 1971);
- d. sentimenti al di fuori del contesto del qui e ora (Goulding, 1972, p. 116);
- e. eventi transazionali o sequenze comportamentali, ad esempio il "ricattamento" [racketeering] (Ernst 1973; English 1976);
- f. posizione esistenziale di base (Steiner, 1971, p. 13);
- g. piano nascosto di sfruttamento per sperimentare sentimenti spiacevoli (Holloway, 1976, VI).

Dunque, nella teoria AT i ricatti somigliano alle diverse descrizioni di un elefante che possono dare quattro uomini ciechi, che siano vicini rispettivamente al tronco, gamba, fianco e coda dell'elefante. Ciascuno di loro può sperimentare solo una parte dell'elefante e non ne concettualizza l'intero. Allo stesso modo gli autori AT chiamano ricatti i fenomeni che stanno descrivendo mentre sembrano descrivere fenomeni diversi o aspetti correlati di uno stesso fenomeno e arrivano a conclusioni assai diverse circa il cosa sia esattamente un ricatto (racket). Per la nostra esperienza, i differenti approcci ai ricatti sono ugualmente validi e ben applicabili alle situazioni cliniche; tuttavia i diversi fenomeni osservati non sono adeguatamente spiegati dalle teorizzazioni esistenti:

1. Gli individui frequentemente usano una varietà di sentimenti nell'impegnarsi in una manipolazione ricattatoria, piuttosto che un singolo "sentimento preferito".
2. Per alcuni individui sembra esserci una gerarchia di sentimenti sostitutivi piuttosto che la diretta sostituzione di un sentimento con un altro.
3. Ad esempio, [in terapia] nel trattare sentimenti di paura, un cliente può passare attraverso sentimenti di rabbia, solo per scoprire poi che furono i sentimenti di tristezza quelli maggiormente nascosti e soppressi nell'infanzia.
4. Originariamente i ricatti sono stati delimitati ai sentimenti mentre si osservano a volte anche ricatti del pensiero. Infatti i ricatti di colpa, inadeguatezza e confusione ad esempio, potrebbero essere definiti con maggior precisione come ricatti del pensiero accompagnati da sentimenti e sensazioni fisiche.
5. Non sempre è possibile far coincidere ricatti e buoni premio nell'ambito del medesimo "sentimento favorito".

Questa differenza è sicuramente applicabile ai clienti che sperimentino la depressione. In molti casi infatti i clienti depressi usano i sentimenti di tristezza come ricatto manipolativo e mettono a parte sentimenti di rabbia, collezionandone buoni-premio che giustificheranno ad esempio il suicidio o un ricovero in ospedale. Un altro problema che i ricatti non sono stati sufficientemente integrati con gli altri concetti della teoria AT. Oltre ad essere definiti come concetti a se stanti, i ricatti sono infatti stati definiti come tipi di transazioni (Steiner, 1971, p. 16; Ernst, 1973; English 1976) e come giochi interi (Berne 1970 p. 163; Gouldings, 1976). Pur essendo stati correlati ai giochi, specialmente ai tornaconti nel gioco (Berne, 1964; Steiner 1971, p. 16) i ricatti e i giochi non sono mai stati chiaramente differenziati (Karpman e D'Angelo, 1976; English, Erskine, M. Goulding, Karpman, Mellor, Zalcman, 1976).

Inoltre l'interrelazione esistente tra ricatti e copioni manca di una specifica chiarezza teorica. Pur essendo identificati come un elemento della decisione precoce di copione e ad esso correlati da un punto di vista operativo, ricatti e le loro specifiche relazioni con il formarsi del copione e gli elementi di copione, non sono stati spiegati.

In questo articolo noi facciamo due proposte, che riguardano la teoria AT e il suo miglioramento:

1. Aggiungere l'Analisi del Ricatto alle quattro maggiori ripartizioni della teoria AT e alle fasi del trattamento.
2. Usare il Sistema Ricatto come modello per identificare, spiegare e trattare i fenomeni correlati ai ricatti e ai buoni-premio.

Analisi del Ricatto

L'analisi strutturale, l'analisi transazionale in senso stretto, l'analisi dei giochi e del copione furono sviluppati per costituire un sistema teorico completo e sufficiente a descrivere tutto il comportamento umano e le dinamiche rilevanti per la psichiatria sociale (Berne, 1961, p. 11); limitandosi a considerare gli stati dell'Io, le transazioni, i giochi e i copioni (2) si trascurano i processi intrapsichici e intrapersonali presenti nel comportamento umano. Secondo noi infatti queste quattro aree da sole, non rispondono ai requisiti richiesti da un sistema completo di teoria e terapia con l'AT. Altrettanto improbabile effettuare cambiamenti a livello del copione senza focalizzarsi, durante il trattamento, sui processi intrapsichici. Inoltre la maggior parte del lavoro terapeutico che i clinici AT fanno non rientra in nessuna delle quattro categorie canoniche, specialmente quando l'accento del lavoro terapeutico è sulla deconfusione e decontaminazione. Come branca della teoria AT, l'analisi del ricatto, precedere l'analisi del copione e includerà l'analisi di:

1. processi intrapsichici (intrapersonali) circa il pensare, il provare sentimenti e l'avere riposte fisiche: variabili che si verificano nelle transazioni sociali e attraverso cui gli individui strutturano la loro percezione e interpretazione dell'esperienza.
2. Fenomeni comportamentali direttamente correlati a questi processi intrapsichici e che possono manifestarsi come eventi separati o come parte di sequenze transazionali. Questa definizione dell'Analisi del Ricatto comprende dunque sia i processi intrapsichici che i comportamenti ad essi associati, in relazione al copione e fornisce un terreno teorico per la ricerca e la pratica clinica (3).

Come branca della teoria AT l'Analisi del Ricatto includerebbe fenomeni che:

- a. possono essere spiegati in termini di stati dell'Io; (4)
- b. possono avvenire in assenza di transazioni sociali (quindi non sono un modo di strutturare il tempo);
- c. non sono transazioni, giochi o copioni ma possono influenzarli e essere parte di questi fenomeni;
- d. possono essere messi in relazione all'analisi strutturale, all'analisi transazionale in senso stretto, all'analisi di giochi e dei copioni.

Come fase del trattamento AT l'Analisi del Ricatto includerebbe l'identificazione di questi fenomeni e le operazioni terapeutiche designate a cambiarli.

Il Sistema Ricatto: aspetti teorici e definizioni

Possiamo definire il *Sistema Ricatto* come un *sistema distorto, che si autorinforza di sentimenti, pensieri ed azioni mantenuto da individui che vivono all'interno del copione.*

Il sistema Ricatto ha tre componenti correlate ed interdipendenti:

Convinzioni e Sentimenti di Copione [Script Beliefs and Feelings];
Manifestazioni Ricattatorie [Rackety Displays];
Ricordi di Rinforzo [Reinforcing Memories] (5).

Le Convinzioni di Copione e i Sentimenti correlati sono contaminazioni del Genitore e del Bambino sull'Adulto che si basano e sostengono le decisioni di copione (6). Esse cominciano a svilupparsi quando un bambino è sotto la pressione della programmazione parentale (ingiunzioni, controingiunzioni, attribuzioni) o subisce traumi ambientali e la sua espressione dei sentimenti non porta alla soddisfazione dei bisogni. La soppressione dei sentimenti del bambino e il concomitante fallimento nella soddisfazione dei bisogni produce una esperienza emotiva incompleta. Se non avviene una chiusura (Gestalt chiusa o dinamica) l'energia mobilitata tende a un tentativo di chiusura fisiologica o cognitiva (Gestalt secondaria, o bloccata, o aperta). Tramite il processo di mediazione cognitiva il bambino cerca di dare un senso alle proprie esperienze e produce Gestalten bloccate. Sono conclusioni per la sopravvivenza o decisioni di copione che rimangono come Nucleo delle Convinzioni di Copione [Core Script Beliefs] (7), ovvero decisioni di base circa se stessi, gli altri e la qualità della vita (il destino personale).

Le Convinzioni di base di Copione sono di solito espresse in termini concreti, aderenti al livello di pensiero di cui un bambino è capace (Piaget, 1952). Una volta adottate, esse influenzano la partecipazione personale alle esperienze, la loro interpretazione, e la loro significatività o meno per l'individuo. Il bambino poi inizia ad aggiungere *Convinzioni di Copione di Rinforzo* [Supporting Script Beliefs] che rielaborano e riconfermano le Convinzioni di base del Copione [Core Script Beliefs].

Le Convinzioni di Copione possono essere stimolate anni più tardi quando la persona sperimenta sentimenti simili a quelli provati al tempo della decisione di copione. Oppure se la persona crede fermamente in una

opinione di Copione, i vecchi sentimenti possono risultarne stimolati. Finché le Convinzioni e i sentimenti di Copione rimangono contaminazioni dell'Adulto, non è possibile che siano aggiornate e modificate tramite nuove informazioni ed esperienze. Ad esempio se la decisione di copione include l'opinione "Io non sono amabile", e il sentimento che vi fu associato a suo tempo fu tristezza, ci sarà un continuo riciclaggio a livello intrapsichico della Convinzione di Copione ("Io non sono amabile") e del sentimento (tristezza), che rinforzeranno e porteranno avanti il copione. E quando questo processo intrapsichico è attivo, la persona si impegnerà probabilmente in *Manifestazioni Ricattatorie*. Le Manifestazioni Ricattatorie consistono in tutti i comportamenti sia evidenti che interni che sono manifestazioni delle Convinzioni/Sentimenti di Copione. Ne fanno parte i *comportamenti osservabili* come le parole, struttura della frase, tono di voce, manifestazione di emozioni, gesti e movimenti del corpo, che la persona usa e che sono un diretto risultato del processo intrapsichico. Una persona può agire in accordo con le Convinzioni di Copione ad esempio dicendo "Non so....." quando l'opinione è "Io sono stupido", oppure può tentare di difendersi dalle Convinzioni di Copione, essendo ad esempio molto tranquillo e gentile quando l'opinione è "Sono cattivo".

Durante l'infanzia vengono collaudati una lunga serie di comportamenti (English, 1971, 1972, Holloway 1973, IV) per ottenere carezze in modo compatibile con le Convinzioni di Copione. Il bambino fa prove e riprova per collaudare quali suoi comportamenti susciteranno negli altri le risposte a conferma di ciò che crede. Anche i genitori e le altre figure significative influenzano la scelta dei comportamenti che il bambino attua: tramite istruzioni dirette ("I maschi non piangono"); proibizioni ("Non farlo mai più"); carezze ("» il ragazzino più violento del quartiere"); e modellamento ("Le sfuriate di papà riscuotono l'attenzione di tutti").

Le interpretazioni del bambino circa gli esiti del proprio e altrui comportamento sono il risultato del pensiero simbolico ed egocentrico (Piaget, 1952) secondo cui saranno attribuiti poteri magici ad alcuni comportamenti, con l'aspettativa che il metterli in atto potrà allontanare o adempiere le Convinzioni di Copione. Alla fine, il bambino avrà messo insieme un gruppo specifico di comportamenti che includono la manifestazione di emozioni, e li userà ripetutamente, specialmente in situazioni che possano mettere in discussione le Convinzioni di Copione. Possiamo dare a questi comportamenti l'etichetta di Manifestazioni Ricattatorie, dato che sono ripetitivi e stereotipi e sono la manifestazione delle Convinzioni/Sentimenti di Copione.

Durante l'adolescenza e da adulti, gli individui possono continuare ad utilizzare le Manifestazioni Ricattatorie apprese nella prima infanzia. Inoltre possono, dopo essere venuti in contatto col mondo esterno al di fuori della famiglia, diminuire o aumentare il loro repertorio di comportamenti. La persona può anche avere una reazione corporea al processo intrapsichico in aggiunta, o in sostituzione dei comportamenti manifesti.

Queste *esperienze interne riferite* sono dei comportamenti che non sono immediatamente osservabili ma su cui la persona può fornire informazioni, come ad esempio lo "stringersi" dello stomaco, il cambiare la temperatura corporea, l'aumento della tensione muscolare, male di testa, colite e tutte le possibili risposte somatiche alle Convinzioni/Sentimenti di Copione. Queste manifestazioni interne, sono manifestazioni delle Convinzioni/Sentimenti di Copione e nello stesso tempo lo confermano e portano avanti.

Le Manifestazioni Ricattatorie includono anche *le fantasie* nelle quali la persona immagina comportamenti sia propri che altrui a supporto delle Convinzioni di Copione. Durante il periodo della decisione di copione un bambino può, simbolizzare un comportamento (Piaget, 1951) sia per confermare che per negare la propria esperienza. In assenza di un proprio comportamento manifesto o somatico, o quando nessun altro presente, un individuo può fantasizzare o allucinare comportamenti propri o di altri che sono sintonici con le Convinzioni di Copione. Questi comportamenti fantastici sono altrettanto efficaci, nel rinforzare le Convinzioni/Sentimenti di Copione, e a volte anche più efficaci dei comportamenti manifestati esternamente.

Possiamo ritrovare ciascuno dei vari modi di impegnarsi nelle Manifestazioni Ricattatorie nella raccolta dei *Ricordi di Rinforzo*.

I Ricordi di Rinforzo sono il richiamo ad eventi selezionati durante il tempo della vita di una persona. Sono una raccolta di memorie emotive di transazioni sia reali che immaginarie; richiamo ad esperienze di sensazioni corporee, o le tracce di fantasie, sogni o allucinazioni.

In ogni ricordo vi è una componente emotiva o un sentimento associato all'esperienza specifica.

In alcuni casi le persone possono dimenticare gli aspetti effettivi di un evento ma ne ricorderanno la componente emozionale. Berne (1964) denomina questa componente emotiva "buoni premio". I Ricordi di Rinforzo servono come feed-back alle Convinzioni di Copione.

Ogni Ricordo di Rinforzo può contrastare o rinforzare le Convinzioni di Copione; saranno prontamente accettati ed utilizzati solo quei ricordi che sostengono e rinforzano le convinzioni stesse, dato che le Convinzioni di Copione operano quale contaminazione dell'Adulto. I ricordi che contrastano le Convinzioni di Copione sono spesso rifiutati o dimenticati dato che minaccerebbero il pregiudizio e servirebbero a decontaminare l'Adulto. I ricordi possono anche essere distorti dalla fantasia per renderli sintonici al copione, che servono cioè di sostegno alle Convinzioni di Copione. Ad esempio una persona può avere una Convinzione di Copione "Non piaccio a nessuno" e quando il terapeuta le dirà "Mi piaci" potrà tentare di mantenersi entro le proprie convinzioni e nel sentimento di tristezza associato dicendo: "Non è del tutto vero, perché non l'ha

detto con abbastanza sentimento" (8). Richiamare alla memoria i ricordi sintonici con le Convinzioni di Copione, serve a rinsaldare e rendere più forte le Convinzioni di Copione stesse e quindi a stimolare i sentimenti presenti al tempo della decisione di copione. Questi sentimenti, a loro volta stimolano le Convinzioni di Copione e il processo intrapsichico serve a rinforzare continuamente la contaminazione. Quando un ricordo è distonico con una specifica Convinzione di Copione, la persona può, invece di distorcere il ricordo, semplicemente negarlo, passando ad un'altra Convinzione di Copione. Nell'esempio precedente la persona distorceva il ricorso del "Mi piaci" dicendo che l'affermazione del terapeuta mancava di sentimento; avrebbe anche potuto ricollegarsi ad un'altra Convinzione di Copione: "Le persone non sono degne di fiducia" o "non ci si può fidare della gente". Nello scambio operato, il ricordo che contrasta le Convinzioni di Copione, viene negato e la persona continua ad essere triste, il suo pensiero resta contaminato, ed all'interno del Copione.

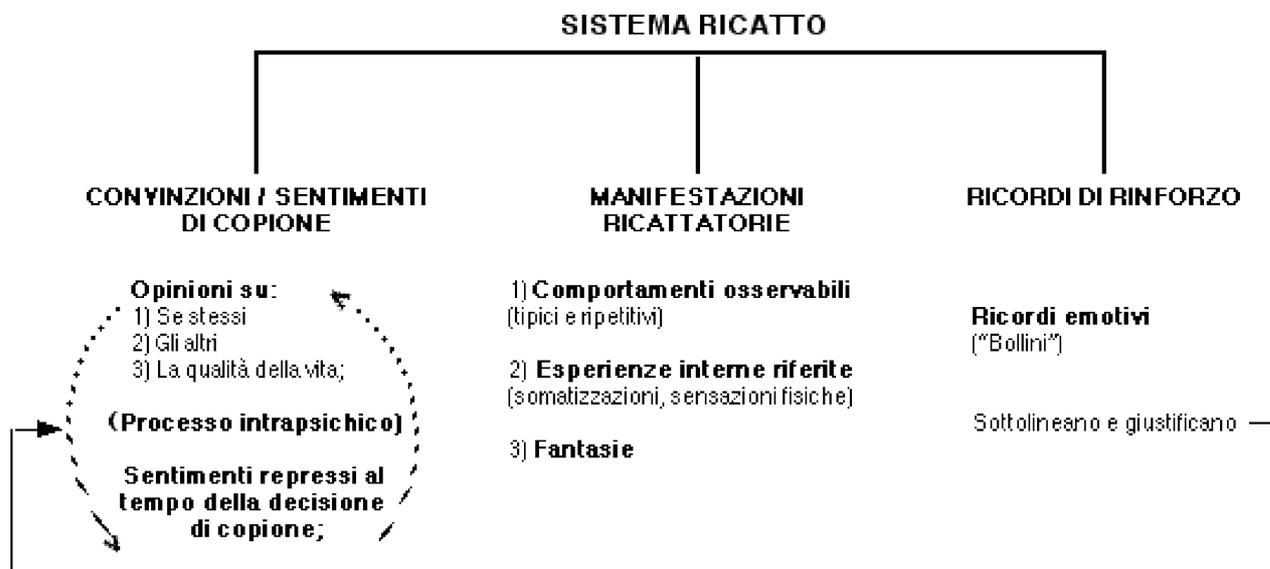


Figura 1

Un caso: esemplificazione del Sistema Ricatto

Il seguente esempio di Sistema Ricatto illustra come una paziente abbia mantenuto il copione attraverso le Convinzioni/Sentimenti di Copione, le Manifestazioni Ricattatorie e i Ricordi di Rinforzo.

Alla nascita della sua prima sorella, Louise prese la decisione di non essere importante, a partire dalle attenzioni che la sorella malata riceveva e del suo essere stata messa da parte. A quel tempo la madre era sotto un grosso stress emotivo ed era psicologicamente poco disponibile, ed il padre era spesso lontano. La decisione primitiva "Io non sono importante" fu rinforzata ad ogni successiva nascita di fratelli e sorelle e nelle situazioni familiari traumatiche, in cui i bisogni di Louise, la maggiore, vennero ignorati. Louise riferì in terapia che spesso sperimentava il comportamento non verbale dei genitori come una ingiunzione: "Non essere importante". Ben presto la cliente scoprì che una soluzione al problema di non essere importante era stata per lei il prendersi cura degli altri: fratelli, sorelle e genitori e che questo rese possibile soddisfare alcuni dei suoi bisogni. Nella vita adulta questa decisione era riscontrabile nella sua scelta di una professione di aiuto. Il suo comportamento complessivo era quieto, ritirato, condiscendente verso gli altri. La risposta sociale che otteneva dagli altri era di venire ignorata e spesso non otteneva ciò che desiderava, rinforzando così la convinzione di non essere importante, né voluta, e che gli altri erano più importanti di lei. Il suo tono emotivo abituale era la tristezza con periodi di depressione e/o forti mal di testa. La sua fantasia circa la vita era spesso incentrata, sulla decisione di controcopione che se lei fosse stata abbastanza buona con gli altri, essi l'avrebbero amata e si sarebbero presi cura di lei. Per supportare queste decisioni di tanto in tanto fantasticava che sarebbe finita sola, povera e non amata.

Nel corso del trattamento furono:

- risperimentare una serie di vecchie situazioni traumatiche in cui [la paziente] aveva assunto e rinforzato la decisione originaria, prendendo quindi nuove decisioni circa sé, gli altri e la qualità della vita;
- espressa la rabbia sottostante al fatto che non ci si fosse presi cura di lei;
- iniziati ad individuare i bisogni e le richieste circa i bisogni da soddisfare;
- considerati comportamenti più socievoli, tali cioè da ottenere risposte positive dagli altri;

- e. considerate le fantasie circa l'essere sola che furono cambiate nell'essere amata, gioiosa, spontanea e capace di intimità;
- f. fatti massaggi alla muscolatura del collo, dove si rifletteva l'inibizione di sé.

Interventi clinici col Sistema Ricatto

Un altro esempio frequente è quello della persona che ha una opinione di sé "Io sono incapace" e che degli altri pensa: "Nessuno mi capisce". Comportamentalmente la persona si mostrerà spesso incapace, o confusa, dirà "Non so" sospirando e stringendosi nelle spalle.

Questa modalità presenta al terapeuta un doppio legame. Se il terapeuta le viene in aiuto infatti, il ricordo del terapeuta che aiuta, sarà usato dal cliente come prova del "Sono incapace"; se il terapeuta al contrario suggerisce che la persona può farcela allora l'opinione "Nessuno mi capisce" sarà rinforzato.

Nella nostra pratica, abbiamo trovato efficace disegnare il Sistema Ricatto al cliente (vedi figura 3) sottolineando il fatto che noi lo capiamo, infatti noi capiamo che *essi* credono che nessuno li capisca e che siano incapaci.

Una volta che il Sistema Ricatto sia stato disegnato può darsi che la persona continui a mostrarsi sprovveduta e abbia l'aria di non capire ciò che è scritto alla lavagna.

A quel punto noi annotiamo la richiesta di aiuto del cliente sotto i Comportamenti osservabili e gli diciamo che stiamo rischiando di rinforzare il suo "Sono incapace", ma che per questa volta, lo faremo con lo scopo di fornire spiegazioni. Ogni altra richiesta successiva di aiuto va scritta con le sue variazioni nella colonna delle Convinzioni di supporto. Questo procedimento porta spesso ad una forte reazione emotiva che può essere utilizzata per "tagliare l'elastico ancorato al Sentimento di Copione (Erskine, 1974).

Ogni intervento terapeutico che interrompa il circuito del Sistema Ricatto sarà un passo efficace nel cambiamento del Sistema Ricatto della persona, e quindi, del suo copione. I contratti del paziente che si focalizzano sul cambiamento dei comportamenti osservabili, posti tra le Manifestazioni Ricattatorie, otterranno come risultato risposte sociali diverse dagli altri e quindi porteranno ad un cambiamento nei Ricordi di Rinforzo, possibile tuttavia che qualcuno cambi i comportamenti osservabili ma mantenga il Sistema Ricatto attivo, immaginando comportamenti legati al copione, e collezioni così Ricordi di Rinforzo come esito della propria fantasia.

Per alcuni clienti è dunque importante che il terapeuta verifichi se il copione viene vissuto e espresso a livello di fantasia: questo è spesso rivelato più chiaramente dai sogni.

Nel caso di Louise la rigidità nel collo e i mali di testa lasciavano tracce nei suoi ricordi che rinforzavano l'opinione "la vita è difficile".

In terapia si può elaborare il livello somatico delle Manifestazioni Ricattatorie attraverso tecniche atte a modificare il corpo o il livello fisiologico del copione.

Tali approcci possono includere massaggio muscolare profondo, biofeed-back, tecniche bioenergetiche, meditazione, yoga o esercizi fisici come ad esempio la danza espressiva.

I Ricordi di Rinforzo perdono la loro capacità di alimentare il sistema quando la persona inizia a vivere nel qui e ora e smette di rimuginare su eventi passati, o di fantasticare eventi futuri, il che coincide col smettere di raccogliere bollini. Un intervento terapeutico specifico può consistere nel confrontare le discrepanze tra ciò che il cliente ricorda, ciò che è avvenuto in realtà, e il significato attribuito a quegli avvenimenti.

Le Convinzioni di Copione possono essere affrontate e contrastate in modo diretto attraverso varie operazioni di decontaminazione (Berne, 1966, p. 233-247). A partire dalla descrizione che il cliente dà di se stesso potremo formulare delle ipotesi sulle sue Convinzioni di Copione, scriverle alla lavagna, e quindi verificare se le opinioni ipotizzate vengono utilizzate ed attivate dalla persona, soprattutto quando sia in situazione di stress.

La domanda diretta "nella tua vita, e tutt'oggi questa opinione è ancora valida per te?" porta di frequente alla consapevolezza che la persona sta operando a partire da vecchie percezioni, o pregiudizi di vecchia data, e che sta vivendo ancora una vita basata su Convinzioni di Copione che risalgono alla prima infanzia. Per alcuni clienti, a questo punto, è sufficiente l'invito ad abbandonare le loro Convinzioni di Copione e a vivere essendo consapevoli di tutte le possibili opzioni che hanno a disposizione.

Nei casi in cui una situazione traumatica abbia giocato un ruolo significativo nella formazione del copione, si sono avuti i maggiori cambiamenti nel Sistema Ricatto del cliente, quando il lavoro terapeutico sia stato focalizzato sui sentimenti inespressi al momento della decisione di copione: su quei sentimenti cioè presenti a quel tempo, ma allora soppressi. L'espressione e la liberazione dell'emozione repressa, tramite la catetizzazione di un'età molto antica: un lavoro Gestaltico: o l'espressione di sentimenti primari porta spesso il cliente ad una ridecisione e al "taglio di un elastico". Una volta che la persona abbia deciso di cambiare le proprie Convinzioni di Copione, l'attenzione nella terapia può essere focalizzata sugli aspetti cognitivi e/o comportamentali.

Il Sistema Ricatto può essere spiegato ai clienti, perché abbiano strumenti concettuali per capire come si siano mantenuti entro il copione e si possono negoziare contratti di nuovi comportamenti che sostengano la loro decisione di cambiare le loro opinioni circa se stessi, gli altri e la qualità della vita. In qualsiasi modo il terapeuta decida di intervenire a livello delle Convinzioni di Copione, dei Sentimenti di Copione repressi, delle varie Manifestazioni Ricattatorie, o dei Ricordi di Rinforzo e qualsiasi sia il cambiamento che interrompa il circuito del Sistema Ricatto, si interromperà il copione. Naturalmente la probabilità che il cliente porti avanti una vita al di fuori del copione e tanto maggiore, quanti più aspetti del Sistema Ricatto saranno stati messi a fuoco dal terapeuta che tratterà quindi i diversi livelli: affettivo, comportamentale e cognitivo.

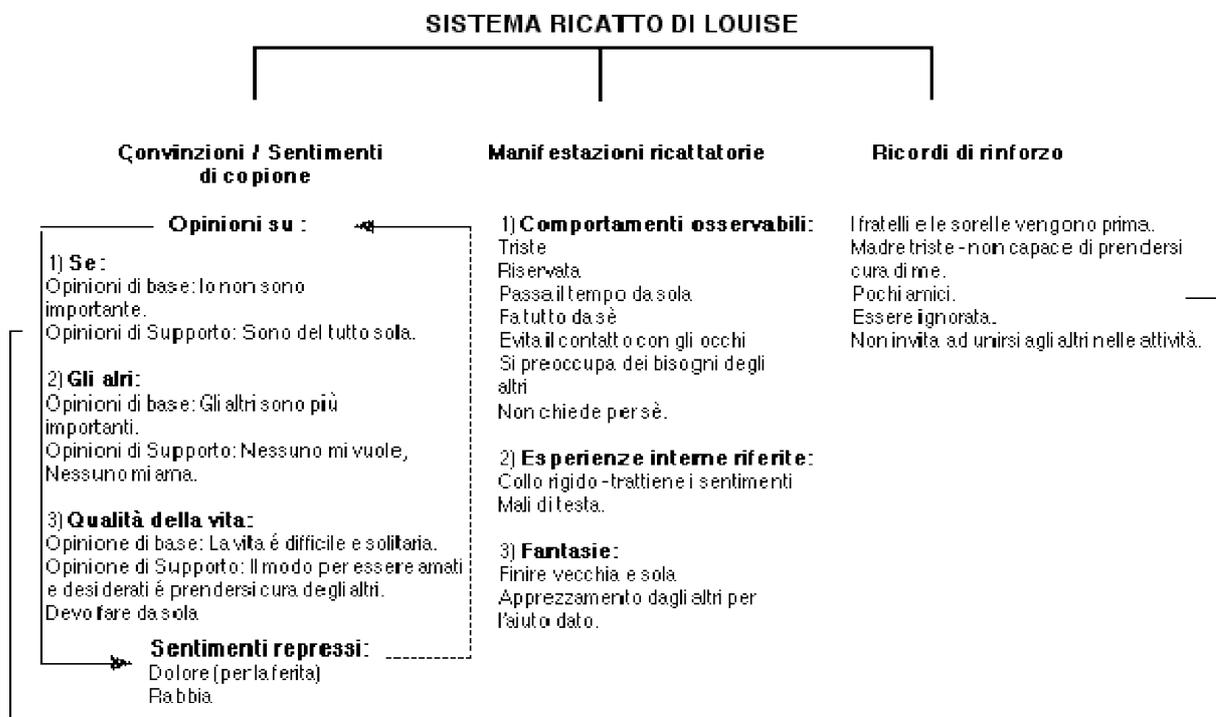


Figura 2

Conclusioni

Il Sistema Ricatto, considerato come un intero, si mantiene attraverso una coscienza selettiva e su percezioni selettive basate sui requisiti del copione e che utilizzano la disconferma, come meccanismo.

Il Sistema Ricatto, è operante solo quando una persona vive entro il copione e può essere considerato come uno "spaccato", una sezione trasversale del copione. Dunque, il Sistema Ricatto in azione, è la dimostrazione del come la persona sostenga e porti avanti nella vita di tutti i giorni, le decisioni di copione.

Le Convinzioni di Copione forniscono un quadro deformante tramite cui vedere se stessi, gli altri e la qualità della vita. Dal momento che si tratta di Contaminazioni doppie, del Genitore e del Bambino sull'Adulto, il quadro non può essere modificato né "aggiornato", ed ogni informazione che lo contrasti sarà ignorata.

Le Manifestazioni Ricattatorie vengono attivate e stimolate dalle Convinzioni di Copione ed hanno lo scopo di confermare, o far sì che gli altri confermino le contaminazioni, evitando o risperimentando i Sentimenti di Copione. Per iniziare una Manifestazione Ricattatoria, le persone devono disconfermare altre opinioni e spesso affermeranno che il loro comportamento è quello "naturale" o "il solo" possibile per loro.

Le Manifestazioni Ricattatorie, quando vengono usate nelle transazioni sociali, hanno buone probabilità, di produrre Ricordi di Rinforzo, soprattutto come tornaconto dei giochi. A loro volta, i Ricordi di Rinforzo sono effetto e nello stesso tempo contribuiscono a rinforzare le Convinzioni di Copione, le Manifestazioni Ricattatorie e quindi a produrre e far avanzare il copione.

Dunque il Sistema Ricatto è un sistema distorto, che si autorinforza attraverso l'azione dei suoi tre sottosistemi interrelati e interdipendenti, cioè:

Convinzione/Sentimenti di Copione, Manifestazioni Ricattatorie e Ricordi di Rinforzo.

Abbiamo presentato qui il Sistema Ricatto come un modello teorico e clinico per l'Analisi del Ricatto. Il Sistema Ricatto specifica e dà rilevanza adeguata ai fenomeni di quest'area della teoria e terapia con l'AT, offrendo criteri per selezionare gli interventi terapeutici. Nel Sistema Ricatto vengono integrate le di-

verse descrizioni e definizioni di ricatti e bollini che la letteratura AT riporta. Sono state inoltre prese in considerazione le discrepanze tra la teoria e le riflessioni cliniche. Infine il sistema ricatto si offre come quadro di riferimento per futuri sviluppi teorici nell'Analisi del Ricatto: per integrare altri concetti psicoterapeutici e per la ricerca.

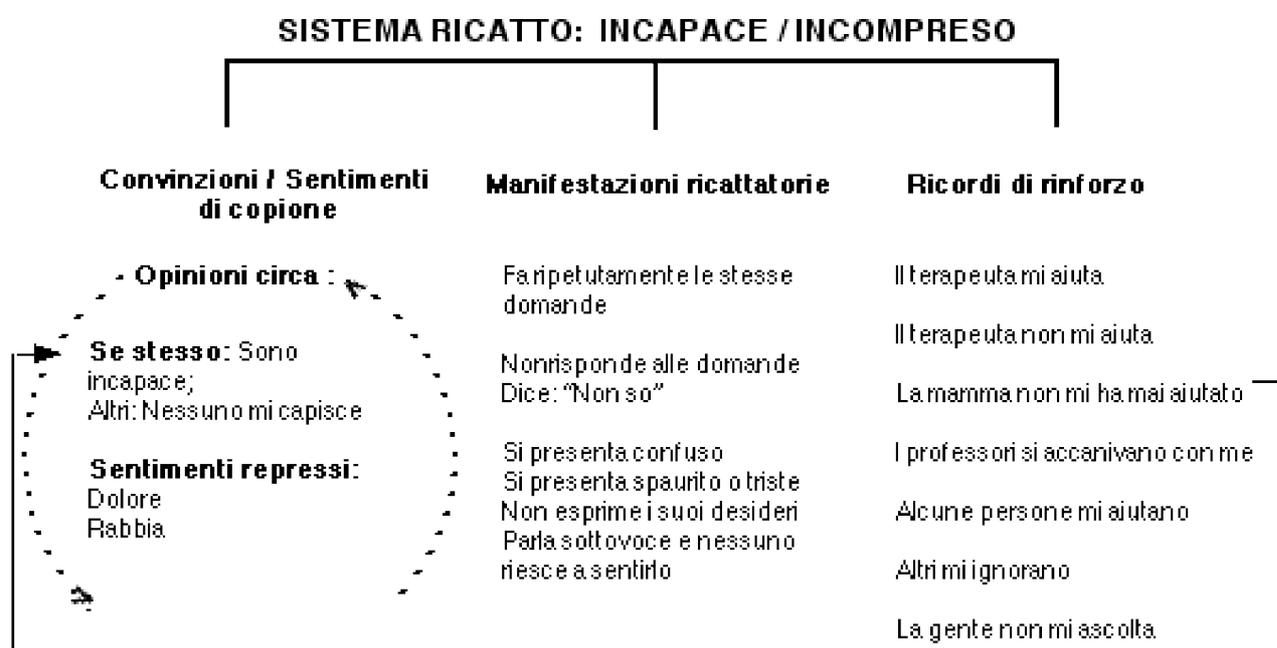


Figura 3

Note

1. N.d.T.: il termine "Stamp" viene tradotto da altri "bollini" anziché "Buoni Premio".
2. Nella sua Griglia Terminologica, Berne, (1971, pp. 409-413) limita l'ambito transazionale agli Stati dell'Io, transazioni, giochi e copione.
3. Infatti risultati di ricerche, come quelle relative allo emisfero cerebrale destro e sinistro (Sample, 1975) che descrivono come lo sviluppo e i processi neurologici influenzino la percezione e l'interpretazione dell'esperienza: sarebbero appropriati nel considerare come, nell'Analisi del Ricatto, gli studi clinici descrivono il modo in cui gli individui distorcono le esperienze, per mantenere, sviluppare e portare avanti il copione.
4. Questo corrisponde ai requisiti indispensabili e necessari per la teoria AT, stabiliti da Berne.
5. N.d.T.: Vi sono nella letteratura AT diverse traduzioni in italiano degli stessi termini ad esempio: Sistema opinioni e stati d'animo di copione, Manifestazioni parassitarie; Conferme, cfr. Moiso e Novelino - "Stati dell'Io", Astrolabio, 1982, pag. 109.
6. Il termine Convinzioni di Copiane é usato per descrivere la contaminazione dell'Adulto che risulta dal copione e che include tutte le idee circa sé, gli altri e la vita; non È quindi lo stesso quadro di riferimento di Schiff e all. (1975, p. 49).
7. Per amore di chiarezza noi stiamo descrivendo la decisione precoce di copione o conclusione per la sopravvivenza e l'adozione di Convinzione di base di Copione [Core Script Beliefs] come se avvenissero in un periodo particolare della vita del bambino. » importante tener presente che esse possono avvenire al di là di un periodo di tempo prefissato e possono essere il risultato sia di fantasie che di eventi reali. Le Convinzioni di Copione sono sinonimo di decisioni di copione o di conclusioni di sopravvivenza: se ne differenziano in quanto le ultime due si riferiscono a quanto il bambino può aver deciso ad es. nel 1945 mentre le Convinzioni di Copione si riferiscono al come la persona sta mantenendo e portando avanti quelle decisioni o conclusioni, in quanto opinioni e stati d'animo ad essi associati, nel presente.
8. Le esperienze grossolanamente mal interpretate o distorte con la fantasia a volte vengono chiamate "carezze contraffatte" e sono viste come distorsioni delle carezze che l'altro intendeva dare (James e Jongeward, 1971; Bruce e Erskine, 1974).

Bibliografia

- a. Berne, E., (1961), Tr. it., *Analisi Transazionale e Psicoterapia*, Astrolabio, Roma 1971.
- b. Berne, E., (1964), "Trading Stamps", *Transactional Analysis Bulletin*, III, 10, 127.
- c. Berne, E., (1966), *Principles of group treatment*, Oxford University Press, New York.
- d. Berne, E., (1970), Tr. it. *Fare l'Amore*, Bompiani, Milano, 1971.
- e. Berne, E., (1971), Tr. it. *"Ciao!" E poi?*, Bompiani, Milano, 1979.
- f. Bruce, T.T., Erskine, R.G., (1974), "Counterfeit strokes", *Transactional Analysis Journal*, IV, 2, 18 (Tr. it. "Carezze Contraffatte" in *AT Rivista Italiana di Analisi Transazionale e Metodologie Psicoterapeutiche*, III, 5, 38-39, 1983).
- g. English, F., (1971) "The Substitution Factor: Rackets and real Feelings, part I", *Transactional Analysis Journal*, I, 4, 225-230 (Tr. it. Il fattore di sostituzione: Ricatti e Sentimenti-reali, in *AT Rivista Italiana di Analisi Transazionale e Metodologie Psicoterapeutiche*, IV, 6, 91-97, 1984).
- h. English, F., (1972) "Rackets and Real Feelings, part II", *Transactional Analysis Journal*, II, 1, 23-25.
- i. English, F., (1976), "Racketeering", *Transactional Analysis Journal*, VI, 1, 78-81 (Tr. it. Il processo di Ricatto, in *AT Rivista Italiana di Analisi Transazionale e Metodologie Psicoterapeutiche*, IV, 6, 98-102, 1984).
- j. English, F., Erskine, R., Goulding, M., Karpman, S., Mellor, K. & Zalcman, M., (1976) "Rackets and Games", Panel presented at International Transactional Analysis Association Conference, San Francisco.
- k. Ernst, F.H., Jr., (1973) "Psychological Rackets in the O.K. Corral", *Transactional Analysis Journal*, III, 1, 19-23.
- l. Erskine, R.G., (1974) "Therapeutic Intevention: Disconnecting Rubberbands", *Transactional Analysis Journal*, IV, 1, 7-8.
- m. Goulding, R., (1972) "New Directions in Transactional Analysis: Creating an Enviroment for Redecision and Change", in Sager & H.S., Kaplan (eds.), *Progress in Group and Family Therapy*, Brunner, Mazel, New York.
- n. Goulding, M., (1976) in Karpman, S.B., and D'Angelo, A. (Eds.), *Feeling Rackets: Notes from the State of the Art*, Winter Congress, January, 1976, *Transactional Analysis Journal*, VI, 3, 344 (Tr. it. Sentimenti Ricatto, in *AT Rivista Italiana di Analisi Transazionale e Metodologie Psicoterapeutiche*, IV, 6, 76-85, 1984).
- o. Holloway, W.H., (1973) *"Rackets: an Up-Dated View"* Monograph VI, mimeographed, Midwest Institute for Human Understanding.
- p. Holloway, W.H., (1973) *"Shut the escape Hatch"* Monograph VI, mimeographed Midwest Institute for Human Understanding.
- q. James, M., & Jongeward, D., (1971) Tr. it. *Nati per Vincere*, Edizioni Paoline, Roma, 1980.
- r. Piaget, J., (1951) *Play, dreams and imitation in childhood*, Tr. by C. Gattegno, F. M. Hodgson, W.W. Norton, New York.
- s. Piaget, J., (1952) *The origin of intelligence in Children*, Tr. by M. Cook, International University Press, New York.
- t. Sample, R. E., (1975) *Learning with the whole brain*, *Human Behavior*, 16-23.
- u. Schiff, J. et Al., (1975) Tr. it. *Analisi Transazionale e cura delle Psicosi*, Astrolabio, Roma, 1980.
- v. Steiner, C., (1971) *Games Alcoholics Play: the Analysis of life scripts*, Grove Press Inc., New York.

Bibliografia dell' Introduzione

- a. Erskine, R.G., (1983) "The ultimate Pyscological Concen: Nuclear War", *Transactional Analysis Journal*, XIII, 1,7-9.
- b. Friedman, M., Shmukler, D., (1982) *"An Integration of Major theoretical Aspects of Anxiety, Creative Behavior, or Rackets"*, *Transactional Analysis Journal*, XII, 2, 147-152.
- c. Hohmuth, A.V., Gormly, A.V., (1980), "The Racket System and Structural Analysis", *Transactional Analysis Journal*, X, 3, 238-240.
- d. Hottby, M., (1979) "Interlocked racket system" *Transactional Analysis Journal*, IX, 2.
- e. Joines, V., (1982) "Similarities and Differences in Racket and Games", *Transactional Analysis Journal*, XII, 4, 280-283.
- f. Klein, M., (1981) "Eliciting and defining the Nature of Racket", *Transactional Analysis Journal*, XI, 4, 315.
- g. Maes, J. M., (1984) "Use of interlocking Racket Systems for the Treatment of Alcoholics", in E. Stern (ed), *"TA the State of ther Art, a European contribution"*, Foris publications, Dordrecht.
- h. Moiso, C., (1984) *Aspetti teorici ed indicazioni terapeutiche nelle manifestazioni emotive in Atti del 1^o Convegno Italiano di Analisi Transazionale 5-9 aprile 1982*, Roma, 124-133 T. Artigiana Roma.
- i. Moiso, C., (1984) "The feeling loop", in E. Sterne, (ed),), *"TA the State of ther Art, a European contribution"*, Foris publications, Dordrecht.
- j. Montuschi, F., (1984) "Il sistema ricatto", secondo R.G. Erskine e M.J. Zalcman., *AT Rivista Italiana di Analisi Transazionale e Metodologie psicoterapeutiche*, IV, 6, 86-90.
- k. Zalcman, M., (1983) *Acceptance Speech for the Eric Berne Memorial Scientific Award for the Racket System and Racket analysis*, *Transactional Analysis Journal*, XIII, 1, 5-7.