IL TRATTAMENTO UTILIZZANDO LA DIAGNOSI TRANSAZIONALE *

di Emilio Said Diaz de la Vega
e Gloria Noriega Gayol

Questa tecnica viene usata per aiutare il cliente ad identificare l'area a cui appartiene il suo probelma di fondo. Egli è invitato ad attribuire sentimenti positivi o negativi ad ognuna di otto aree per es., familiare, culturale, fisica.

Una serie di scelte successive obbligate permette al cliente di identificare un'area come quella più importante per lui.

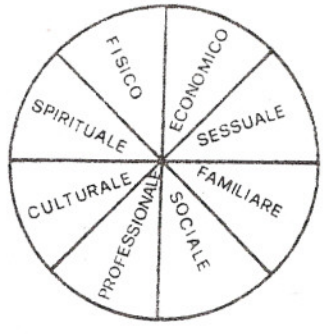
Questa scelta viene usata come base per il contratto di cambiamento e determina il punto focale del lavoro terapeutico.

Il processo di scelta viene ripetuto periodicamente per valutare il progresso della terapia e per appoggiare con carezze i cambiamenti riferiti dal cliente.

Noi, come molti altri nell'ITAA, siamo continuamente alla ricerca di tecniche da usare con i nostri clienti, affinché possano essere più sani e controllare le loro vite con più efficacia.

Quella che segue è una tecnica che si articola in una serie di passi e può essere usata rapidamente per identificare il settore a cui appartiene il problema di base che affligge il cliente nel « qui ed ora ».

Stiamo lavorando da parecchio tempo con le otto aree indicate nello schema.



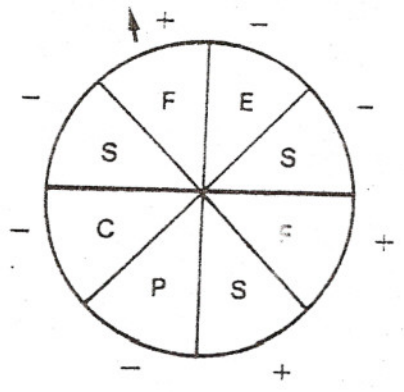
In questo modo siamo in grado di fare una rapida diagnosi del cliente che viene da noi per la prima volta.

Chiediamo: « Come ti senti rispetto a ciascuna di queste aree, ti danno una sensazione positiva o negativa? ».

Man mano che rispondono mettiamo un più o un meno accanto ai settori del cerchio e chiediamo perché questo è più o meno.

(*) Emilio SAID DIAZ de la VEGA e Gloria NORIEGA GAYOL, « Psycho-Transactional Diagnosis Treatment », *T. A. Journ.*, XI, 4, 1981, pp. 330-332 (tr. it. di Nella Borri).

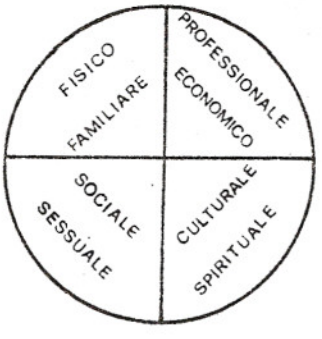
Un esempio di cerchio completo è:



Tra la prima e la seconda intervista viene chiesto al cliente di fare dei compiti e di scrivere quel che vuole di ognuna delle otto aree: fisica, economica, sessuale, familiare, sociale, professionale, culturale e spirituale. Queste informazioni ci aiuteranno a risparmiare tempo e daranno preziose informazioni riguardo ai cambiamenti necessari per il cliente.

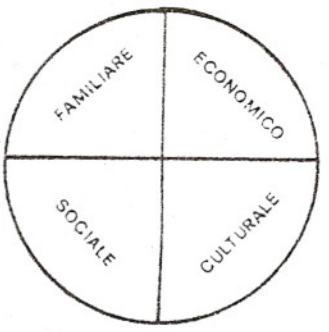
Di solito, alla seconda intervista viene chiesto al cliente di mettere in coppia gli otto settori elencati, che sembrano loro abbinabili.

Un esempio di questo potrebbe essere:

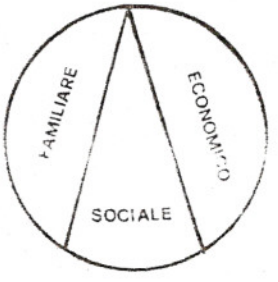


Successivamente si chiede al cliente di scegliere il settore più importante di ogni coppia e di rappresentarlo nel seguente cerchio.

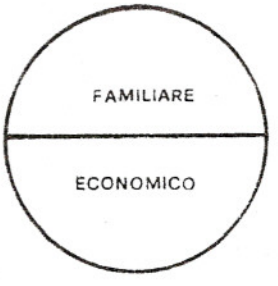
Un esempio di scelta personale potrebbe essere:



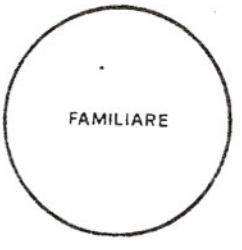
Successivamente viene chiesto al cliente di ridurre da quattro a tre le aree, secondo quelle che sono più importanti, per es.:



E poi di nuovo la scelta è ristretta:

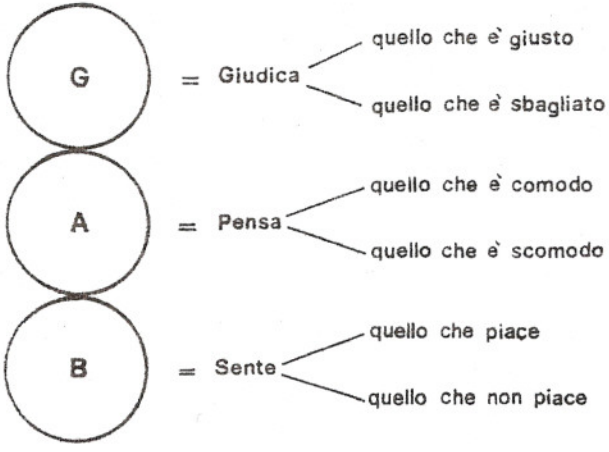


Infine si fa l'ultima scelta:



Mentre fa queste scelte, il cliente si rende conto del suo problema di fondo

e incomincia a prepararsi per fare un contratto di cambiamento. E' in questo momento che introduciamo il seguente schema:



Dopo una breve spiegazione, chiediamo come risponde ognuno dei loro stati dell'Io all'area-problema.

Questo aiuta il cliente a pensare, giudicare, sentire e perciò a decidersi ad accettare la terapia ed il modello A. T.

Questo processo viene ripetuto ogni due mesi, cosicché noi e il cliente possiamo discuterne e dargli carezze per i progressi raggiunti.

BIBLIOGRAFIA

BERNE, E., *Transactional analysis in psychoterapy*, Buenos Aires, « Psique » Editorial, 1976 (tr. it di Menzio, *Analisi Transazionale e Psicoterapia*, Roma, Astrolabio, 1971).

JAMES, M. e JONGEWARD, D., *Born to win*, Mexico, « Fondo Educativo Interamericano », 1976 (tr. it. di Silvia Attanasio, *Nati per vincere*, Roma, Ed. Paoline, 1980).

KERTESZ, R. e INDUNI, G., *Manual de analisis transaccional*, Buenos Aires, Conantal Editorial, 1978.

Personal notes from courses. Mexico. Sociedad Mexicana de Medicina Psicosomatica.

SAID, E. e NORIEGA, G., *Therapy consultation files.*