IL « SISTEMA-RICATTO » SECONDO R. G. ERSKINE E M. J. ZALCMAN

di Ferdinando Montuschi

Sentimenti, convinzioni, comportamenti e ricordi, in « edizione ricatto », hanno offerto l'occasione a R. G. Erskine e M. J. Zalcman di elaborare un sistema denominato appunto « sistema-ricatto ».

Il contributo offerto dagli autori (1) consiste nell'approfondire il concetto di ricatto e di allargarlo dai sentimenti alle convinzioni di copione, alle manifestazioni ricattatorie ed ai ricordi di rinforzo per collocare questi elementi in un contesto unitario in cui le parti interagiscono e si rinforzano reciprocamente.

La collocazione in un modello unitario di questi diversi aspetti dell'attività ricattatoria offre il vantaggio teorico di integrare e di interpretare elementi separati di conoscenza del copione, ed il vantaggio pratico di indicare nuove possibilità di intervento terapeutico sul copione del paziente.

In questo articolo mi propongo di presentare gli aspetti più rilevanti del sistema ricatto così come è stato elaborato dagli autori aggiungendo personali considerazioni e valutazioni.

PREMESSE E CONSTATAZIONI PRELIMINARI

Gli autori prendono le mosse da una prima constatazione: la letteratura sui ricatti presenta contraddizioni che riflettono teorizzazioni diverse; non vi sono identità di vedute e si possono anzi ritrovare, nei vari studiosi, almeno sette tipi di definizione di ricatto (2).

Una seconda constatazione è che tutte le definizione date ed i diversi approcci ai ricatti sono validi ed utilizzabili sul piano clinico: ciononostante vi sono fenomeni che non vengono adeguatamente spiegati attraverso le attuali defini-

(1) ERSKINE, R.G., ZALCMAN, M.J., 1979.

(2) Gli autori così sintetizzano le incoerenze riscontrate e le diverse definizioni di *ricatto*: *a*) sentimenti utilizzati per manipolare o sfruttare gli altri (Berne, 1964; Steiner, 1971; Goulding, 1972); *b*) sentimenti esperiti come tornaconti nei giochi e il motivo per giocare i giochi (Berne, 1964; Steiner, 1971); *c*) sentimenti che sono estranei al contesto del qui e ora (Goulding, 1972); *d*) eventi transazionali o sequenze comportamentali, ad es. il « ricattamento » (Ernst, 1973; English, 1976); *e*) la posizione esistenziale di base (Steiner, 1971); *f*) un sottostante progetto manipolativo per esperire sentimenti spiacevoli (Holloway, 1973).

zioni. In particolare, restano privi di spiegazione i seguenti comportamenti: l'uso di più sentimenti in manipolazioni ricattatorie (e non del solo sentimento privilegiato); la presenza, in alcuni individui, di una « gerarchia » di sentimenti sostitutivi (e non di un solo sentimento sostitutivo); la presenza di « pensieri ricatto » o giudizi accanto ai sentimenti (ricatti di colpa, inadeguatezza e confusione possono essere descritti più fedelmente come « pensieri ricatto » accompagnati da sentimenti e reazioni corporee); ricatti e « buoni premio » non sempre si equivalgono e si identificano con il « sentimento preferito ».

Una terza costatazione riguarda la mancanza di chiarezza teorica circa la differenza fra giochi e ricatti e fra ricatti e copioni. I ricatti, notano gli autori, sono stati classificati come *tipi di transazioni*, come giochi *interni* e come *tornaconti di giochi* ma non sono stati chiaramente differenziati dai giochi; così pure non sono state chiarite le specifiche relazioni fra ricatti e stesura di copione, ricatti ed elementi del copione.

Queste sono le constatazioni preliminari che gli autori avanzano per proporre l'aggiunta dell'*analisi del ricatto* ai quattro principali settori dell'A.T. e la utilizzazione del *sistema ricatto* come modello per identificare e trattare i fenomeni connessi con i ricatti.

LE COMPONENTI DEL SISTEMA RICATTO

Le constatazioni precedenti consentono agli autori di individuare tre componenti « distorte e reciprocamente rinforzantesi » nei soggetti che vivono il loro copione.

1. *Convinzioni e sentimenti di copione* — Le convinzioni di copione sono contaminazioni del Genitore sull'Adulto; i sentimenti di copione, a loro volta, sono il risultato di contaminazioni dell'Adulto ad opera del Bambino. La concomitanza delle convinzioni con i sentimenti di copione fa si che la persona viva come collegati le une e gli altri: l'apparire del sentimento stimolerà e rafforzerà la convinzione; l'apparire di situazioni confermanti le sue convinzioni faranno emergere i vecchi sentimenti.

L'interazione convinzioni-sentimenti, ancorata ed alimentata da contaminazioni dell'Adulto, fa si che la persona chiuda il suo spazio di azione e non intraveda altre opzioni al di là del comportamento copionale. E' il momento in cui la persona si coinvolge in *manifestazioni ricattatorie.*

2. *Manifestazioni ricattatorie* — Le manifestazioni ricattatorie configurano la seconda componente del sistema ricatto e si concretizzano in: a) comportamenti osservabili (ripetitivi); b) esperienze interne comunicate (disturbi, somatici, sensazioni fisiche); c) fantasie in cui la persona si immagina il comportamento proprio, o di altri, a sostegno delle convinzioni copionali. Tutte le manifestazioni ricattatorie sono espressione, e insieme rinforzo, delle convinzioni e dei sentimenti di copione.

3. *Ricordi di rinforzo* — Sono il risultato di un coinvolgimento in manifestazioni ricattatorie e della « rievocazione di elementi selezionati » della propria

vita. Si tratta di esperienze reali (oppure fantasticate) e di residui reali (o fantastici) conservati dalla persona ed associati ad un preciso sentimento («buono premio »). I ricordi di rinforzo diventano così una ulteriore conferma delle convinzioni di copione e in questo senso vengono selezionati.

Gli autori notano che « Quando i ricordi che sono sintonici con le convinzioni di copione vengono rievocati, servono a consolidare e a rinforzare le convinzioni di copione che quindi stimolano i sentimenti, presenti al momento della decisione copionale. 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, anziché distorcere il ricordo, può semplicemente negarlo scivolando verso un'altra convinzione di copione ».

L'esempio portato a questo proposito dagli autori riguarda una persona che ha la convinzione di copione « Non piaccio a nessuno » e che, di fronte al terapeuta che gli dice: « Tu mi piaci », si trova all'improvviso smarrita, senza sicurezze copionali. A questo punto può distorcere il dato di realtà per rimanere fedele alla sua convinzione copionale (e dire, ad es.: « Hai detto che ti piaccio, ma con poco sentimento e convinzione; perciò non è vero che ti piaccio »); oppure può scivolare in un'altra convinzione di copione (ad es.: « Non ci si può fidare della gente »). In questo modo il ricordo che contrasta con la convinzione di copione viene negato e la persona continua ad essere triste, rimane nel suo copione ed il suo pensiero resta contaminato.

IL SISTEMA RICATTO E IL SUO IMPIEGO TERAPEUTICO

Le componenti sopra individuate vivono in maniera solidale ed interagiscono tra di loro dando origine ad un vero e proprio « sistema »: da qui la definizione di *sistema ricatto* definito appunto dagli autori come « un sistema distorto di sentimenti, pensieri e azioni autorinforzantesi, mantenuti da individui che vivono nel copione ».

Una volta identificato, il « sistema » può essere utilizzato in terapia come rappresentazione grafica della situazione del cliente su cui si può insieme discutere. Tale rappresentazione consiste nella strutturazione dei tre blocchi (convinzioni e sentimenti copionali, manifestazioni ricattatorie, ricordi di rinforzo) elaborati e costruiti con le stesse espressioni verbali fornite dal cliente mentre parla di sé e delle sue vicende. La riflessione logica, distaccata dei propri percorsi ricattatori all'interno di un sistema ben congeniato e articolato — notano gli autori — produce nel soggetto una forte reazione emotiva che può essere utilizzata per « disinnescare l'elastico » al sentimento di copione.

Un altro modo per utilizzare il sistema ricatto in terapia è fondato sul presupposto che « qualunque intervento che interrompe il flusso del sistema ricatto è un passo efficace per cambiare tale sistema e, di conseguenza, il copione della persona ». In questo contesto le opzioni terapeutiche aumentano e tutte convergono verso lo stesso risultato: un positivo cambiamento del cliente.

In particolare, il cambiamento delle manifestazioni ricattatorie finirà col far diminuire il numero delle risposte

copionali, e quindi i ricordi di rinforzo e le convinzioni copionali.

I ricordi di rinforzo perdono il loro ruolo rinforzante nel sistema quando le persone vivono nel « qui e ora » senza lasciarsi andare ad eventi del passato, o a fantasie tragiche per il futuro, abbandonando tutti i « buoni premio » cui sono legate. In questo modo anche le convinzioni copionali vacillano, si indeboliscono e scompaiono.

Le convinzioni di copione possono essere affrontate direttamente (decontaminazione). Ascoltando come il cliente descrive se stesso — specie in situazioni stressanti — si possono ipotizzare le convinzioni di copione che egli ha e, dopo averle scritte sulla lavagna, gli si può chiedere se queste convinzioni sono realmente vere, ora, per la sua vita. Confronti diretti di questo tipo — notano gli autori — producono spesso l'*insight* che porta il cliente a capire che sta vivendo vecchie esperienze e sta operando in base ad idee o percezioni sbagliate: da questo punto il passo verso nuove opzioni è molto breve.

A volte è il sentimento di copione che può costituire il perno del cambiamento del sistema: è il caso di copioni che hanno avuto origine da un grave trauma, che ha soffocato o soppresso sentimenti presenti al momento in cui tale trauma è avvenuto. Liberazione dell'emotività repressa mediante regressione, lavoro di Gestalt, espressione di sentimenti primari portano ad una ridecisione significativa con conseguenti cambiamenti cognitivi e comportamentali del soggetto.

Il sistema ricatto nei suoi elementi e nella sua dinamica, secondo gli autori, può essere insegnato ai clienti in modo che possano capire come hanno mantenuto il copione e come possono intervenire su di esso, certi che « qualunque cambiamento capace di arrestare il flusso del sistema ricatto può mettere fine al copione ».

VALUTAZIONI CONCLUSIVE

Il sistema ricatto, che ho presentato attraverso le definizioni, i concetti e le considerazioni degli stessi autori, mi sembra presenti elementi di notevole interesse teorico e pratico.

Il primo dato interessante mi sembra risulti dall'aver accostato degli elementi conosciuti in Analisi Transazionale per trarre da questo accostamento un disegno originale, unitario, capace di dare nuovo significato anche alle singole parti. Il « sistema » è già un modello capace di interpretare comportamenti copionali, ma consente altresì di caricare di nuovi significati le parti che lo compongono nel momento in cui tali parti sono colte come interagenti ed autorinforzantesi.

Un secondo aspetto interessante del sistema ricatto è quello di richiamare l'attenzione del terapeuta sulla persona « completa » e di far convergere i suoi interventi contemporaneamente su tre aspetti significativi: emotività, cognitività, comportamento. Nella fase più propriamente terapeutica non si sceglie infatti fra affettività ed emotività, fra tecniche emotive o tecniche comportamentali: ogni approccio è legittimo e necessario, e non esclude cambiamenti di tecniche o di direzione. Le diverse direzioni di intervento appaiono perciò convergenti verso la stessa destinazione: il cambiamento positivo del soggetto rispetto ad una situazione copionale di stallo.

In questo senso la pratica terapeutica di intervento non si chiude verso scelte riduttive e nell'impiego di scelte a senso unico: si apre piuttosto verso una pluralità di approcci e di interventi capaci di giungere a coinvolgere la persona nella sua totalità.

Gli autori concludono auspicando che il loro contributo ne possa stimolare altri e possa aprire la strada a nuove ricerche. Analizzando il loro studio mi sono chiesto se non fosse possibile completare il sistema-ricatto con un sistema non-ricatto. Con questo completamento si potrebbe offrire al cliente — come ha fatto H. Capers con il minicopione positivo — un interessante percorso di recupero, una volta che egli ha constatato di aver buttato via molto tempo e molte energie in percorsi copionali.

Un modello positivo corrispondente ad ogni sistema-ricatto potrebbe forse offrire al cliente un immediato punto di riferimento e di stimolo per pensare e per ripensare la propria esistenza in edizione rinnovata: potrebbe aiutarlo a *sperare* e a *pensare* per poi *decidere* una volta che ha scoperto che ci sono percorsi agibili e nuove entusiasmanti avventure da intraprendere.

Il sistema non-ricatto potrebbe essere pensato come un percorso personale positivo che si costruisce concretamente mentre si demolisce il sistema-ricatto: un nuovo « sistema » che non si costruisce da sé e che, forse per questo, non basta eliminare il sistema ricatto per vederlo sorgere. In questa prospettiva, un geniale progetto di « costruzione » potrebbe aver senso quanto il geniale progetto di « demolizione » qui presentato. Come intuiscono gli autori, la ricerca può dunque continuare.

RIASSUNTO

In questo contributo vengono presentati gli aspetti più rilevanti del sistema-ricatto elaborato da R. G. Erskine e M. J. Zalcman. Sono sintetizzate le constatazioni preliminari da cui partono gli autori, vengono descritte le componenti del sistema-ricatto ed è discusso il suo impiego terapeutico. Si aggiungono inoltre personali considerazioni e valutazioni.

SUMMARY

This contribution illustrates the most remarkable aspects of the racket system worked out by R. G. Erskine and M. J. Zalcman, and summarizes the preliminary observations made by the Authors as the starting point of their discussion. The racket system components are described and its therapeutic use is suggested. Personal considerations and evoluations are also added.

BIBLIOGRAFIA

BERNE, E., *Games People Play*, New York, Grove Press, 1964 (tr. it. di V. Di Giuro, *A che gioco giochiamo*, Bompiani, 1967).

ENGLISH, F., « Racketeering », *T. A. Journ.*, VI, 1, 1976 (la tr. it. è inclusa in questo numero della rivista).

ERNST, F.H., Jr., « Psycological rackets in the OK Corral », *T. A. Journ.*, III, 2, 1973.

ERSKINE, R.G., ZALCMAN, M.J., « The racket system: A model for racket analysis », *T. A. Jorun.*, IX, 1, 1979.

GOULDING, R.L., « Decision in script formation », *T. A. Journ.*, II, 2, 1972.

HOLLOWAY, W., « Shut the escape hatch », *The monograph series of Midwest inst.*, Medina, Ohio, 1973.

STEINER, C.M., « The stroke economy », *T.A. Journ.*, I, 3, 1971 (tr. it. in *Riv. It. A.T. e Met. Psic.*, III, 5, 1983).