COACH DI TE STESSO

CORSO COMPLETO DI SELF-COACHING A CURA DI **ROBERTO RE**

IL PRIMO CORSO PER MIGLIORARE LA TUA VITA PERSONALE E PROFESSIONALE

9

COMUNICAZIONE E RELAZIONI

CAPIRE SE STESSI, COMPRENDERE GLI ALTRI

CONOSCERE E INTERPRETARE I RUOLI DELLA COMUNICAZIONE IN FAMIGLIA E SUL LAVORO

Coaching

Anno 2 – Numero 9
Registrazione presso il Tribunale di Monza, iscrizione n.3417/16

Realizzazione editoriale: *What Idea*

Roberto Re

Capire se stessi, comprendere gli altri

Conoscere e interpretare i ruoli della comunicazione in famiglia e sul lavoro

Tema
Promotional

Usa il codice che trovi qui sotto
per guardare il video di Roberto Re.

Vai sul sito ***www.coachditestesso.it***,
clicca sul bottone VIDEO TUTORIAL
che trovi sulla barra del menu,
inserisci username, password e digita il codice.

CODICE 9ª USCITA
"Capire se stessi, comprendere gli altri"
64323

Indice

Introduzione 7

Capitolo 1
Senti chi parla: Genitore, Adulto o Bambino? Gli stati dell'Io 13

Capitolo 2
Io sono OK, tu sei OK: le posizioni esistenziali 33

Capitolo 3
"Non si può non comunicare": come strutturiamo il nostro tempo 57

Capitolo 4
Scambiamoci carezze: le transazioni 83

Conclusioni 107

Introduzione

Dimmi che tipo di relazioni hai e ti dirò come vivi. Sì, perché la qualità della nostra vita dipende dalla qualità delle nostre relazioni.
Puoi avere una casa fantastica dotata di ogni comfort, ma se hai un pessimo rapporto con il tuo partner e nessun dialogo con i tuoi figli alla fine hai la sensazione di vivere in una prigione dorata.
Puoi avere un lavoro importante e ben retribuito, ma se i conflitti con il capo e i colleghi sono all'ordine del giorno e stai sempre all'erta per timore che qualcuno ti pugnali alle spalle allora quella che da fuori sembra un'isola felice in realtà è una giungla che giorno dopo giorno ti fa perdere energie e il piacere di lavorare.
E sai da cosa dipende il livello di qualità delle nostre relazioni? Essenzialmente dalla nostra capacità di comprendere gli altri. E, prima ancora, di capire noi stessi.
Ti è capitato di avere delle incomprensioni sul lavoro, a casa, con gli amici? Magari hai detto o fatto qualcosa con la migliore delle intenzioni, ma hai suscitato una reazione negativa del tutto inaspettata.
Ci sono persone con cui fai più fatica a comunicare e con cui il rischio di incomprensioni è maggiore.
Magari vorresti avere un manuale di istruzioni per capire come funziona la loro mente.
Ma tu sai come funziona la tua mente?
Già, perché per comprendere gli altri è prima necessario capire se stessi.
Ora pensaci bene, ti è capitato di non capire neppure il tuo stesso comportamento in una determinata situazione?

Hai mai fatto o detto cose di cui ti sei pentito? Magari ti sei giustificato con la frase: «*Ero fuori di me*».
In questo libro ti illustrerò un modello molto efficace e intuitivo che ti consentirà di comprendere meglio come si è sviluppata la tua personalità, perché in certe situazioni tendi a comportarti in un determinato modo, perché altre persone si comportano in un altro modo e quali sono i meccanismi che regolano le nostre interazioni con gli altri.
Questo modello si chiama **Analisi Transazionale** (nelle prossime pagine userò anche l'acronimo AT).
L'Analisi Transazionale è una teoria psicologica che, attraverso l'analisi della personalità, ci fornisce gli strumenti per spiegare il funzionamento e il comportamento nostro e degli altri.
Nasce in California tra il 1956 e il 1970 grazie al lavoro di un gruppo di psicoanalisti statunitensi, tra i quali spiccano i nomi di Eric Berne, considerato il caposcuola, e di Thomas Harris.
Negli anni '60 Berne utilizzava questo strumento per fornire ai suoi pazienti un'informazione chiara rispetto ai loro stati dell'Io, alle *transazioni*, ai *giochi* e ai *copioni* (tutti concetti che vedremo nel dettaglio nel corso del libro) che ne caratterizzavano l'esistenza, facilitandone la comprensione e il cambiamento di tutti quegli schemi comportamenti non funzionali alla loro vita.
"Ma io non sono un paziente! Non ho bisogno di aiuto per risolvere qualche trauma infantile! Io sto benissimo!"…
Se stai pensando a qualcosa del genere e ti stai chiedendo a cosa possa servirti leggere questo libro e scoprire i segreti dell'Analisi Transazionale, te lo dico subito.
L'Analisi Transazionale è sicuramente uno strumento di diagnosi e terapia nei disturbi psichici e si rivolge, in modo prevalente, agli specialisti in psicologia clinica o in psichiatria. Nonostante il forte focus sull'aspetto clinico, però, l'Analisi Transazionale

può essere applicata in moltissimi campi: in campo educativo, nella formazione degli adulti in azienda, in generale nella vita. Perché, come dice Berne:

«*Non c'è bisogno di stare male per voler stare meglio!*».

Anche grazie all'analisi delle esperienze portate dai suoi pazienti, Berne ha notato che tutti mettiamo in atto comportamenti molto diversi nel rispondere alle molteplici situazioni quotidiane.
A volte riproponiamo schemi di comportamento che abbiamo appreso dai nostri genitori o da altre persone che sono state importanti durante la crescita, altre volte, invece, analizziamo attentamente la situazione e le informazioni a nostra disposizione e agiamo nel modo che consideriamo migliore.
Altre volte ancora agiamo secondo gli impulsi e le emozioni del momento, in modo spontaneo e diretto.
Queste diverse modalità di risposta emergono soprattutto nelle relazioni con gli altri.
Secondo il modello dell'Analisi Transazionale quando due persone si incontrano si scambiano segnali, parole, idee e sentimenti e ognuno dà all'altro qualcosa in funzione di ciò che ha ricevuto e secondo il modo in cui lo ha ricevuto.
Detto più semplicemente: ogni comportamento da parte di una persona induce nell'altra una certa reazione.
Così concepito, ogni rapporto umano è uno scambio, una *transazione*, appunto. L'analisi dei rapporti umani sarà dunque l'analisi di questo scambio, di queste transazioni: da qui il nome di Analisi Transazionale.
Questa teoria ha avuto un grande successo in vari ambiti: da quello scolastico a quello aziendale.

Qual è il motivo di questo successo?
Prima di tutto perché l'Analisi Transazionale si concentra sugli scambi tra le persone, le transazioni e la comunicazione interpersonale con l'obiettivo di portare un cambiamento reale ed effettivo nella vita delle persone.
Conoscere l'Analisi Transazionale ci permette di acquisire le capacità che ci servono per interagire al meglio con individui di ogni età (dal bambino all'anziano), status sociale o ruolo (dal capo ai colleghi e collaboratori) nelle più diverse situazioni di vita.
Questa teoria ci spinge a cambiare (in meglio!) noi stessi e gli altri.
Questo cambiamento, che parte da una maggiore consapevolezza, ci porterà a lavorare e vivere più produttivamente in ogni ambito, professionale e personale.
L'Analisi Transazionale ci permette di comprendere e di intervenire sul comportamento, nostro e altrui, e ci dà il potere di prendere il controllo della nostra vita e di trasformare le nostre relazioni da strumenti di rinforzo di copioni sbagliati a modelli di arricchimento e crescita.
L'obiettivo di questo libro è quindi quello di fornirti una serie di strumenti, teorici e pratici, che possano aiutarti ad analizzare il tuo comportamento quotidiano sul lavoro, in famiglia o in qualunque ambito rilevante della vita per individuare i tuoi punti di forza e tutti quegli aspetti critici che possono essere modificati.
Una volta che avrai capito quali sono i tuoi *giochi* preferiti, o in quale c*opione* reciti nei rapporti con colleghi, superiori e famigliari, sarai anche in grado di intervenire attivamente per modificare al meglio il tuo comportamento in ogni situazione.

Roberto Re

NB: prima di leggere il libro ti consigliamo vivamente di guardare il video tutorial dove Roberto Re ti introduce queste pagine e ti dà alcuni consigli pratici per assimilarne al meglio i contenuti!

Tutti i tutorial puoi trovarli nella sessione "tutorial" del sito:
www.coachditestesso.it.

1.

Senti chi parla: Genitore, Adulto o Bambino? Gli stati dell'Io

«Sai, sei un pochino complicata dopo tutto».
«Oh, no», lo rassicurò lei in fretta.
«No, per niente, sono solo… tante diverse persone semplici».
(Francis Scott Key Fitzgerald)

Il modello GAB in azione

Dopo essersi chi sa quanto affaticata per vincere quella difficoltà, la poverina si sedette in terra e pianse. "Sì, ma che vale abbandonarsi al pianto!", si disse Alice. "Ti consiglio invece, cara mia, di finirla con quel piagnucolio!". Di solito ella si dava dei buoni consigli (benché raramente poi li seguisse), e a volte poi si rimproverava con tanta severità che ne piangeva.

Si rammentò che una volta stava lì lì per schiaffeggiarsi per aver rubato dei punti in una partita di croquet giocata contro sé stessa; perché quella strana fanciulla si divertiva a credere di essere in due. "Ma ora è inutile voler credermi in due", pensò la povera Alice, "mi resta appena tanto da formare un'unica bambina". Ecco che vide sotto il tavolo una cassettina di cristallo. L'aprì e vi trovò un piccolo pasticcino, sul quale con uva di Corinto era scritto in bei caratteri "Mangia". "Bene! Mangerò", si disse Alice, "e se mi farà crescere molto, giungerò ad afferrare la chiavetta, e se mi farà rimpicciolire, mi insinuerò sotto l'uscio: in un modo o nell'altro arriverò nel giardino, e poi sarà quel che sarà!" (da *Alice nel Paese delle Meraviglie*, di Lewis Carroll).

Alice, appena piombata nel Paese delle Meraviglie, si trova in una situazione difficile: ha bevuto qualcosa, si è rimpicciolita e ora non sa più cosa fare per tornare a casa.
Il suo primo istinto è piangere e disperarsi per la situazione, ma subito le scatta qualcosa dentro che la porta a sgridarsi per quelle inutili scenate.
Dopo questa ulteriore piccola scenata di rabbia, si ferma, "sbollisce" un momento e cerca di trovare un modo per risolvere il problema.
E fa tutto questo nel giro di pochi minuti.
Cosa sta succedendo nella testa di Alice?
Perché prima piange, poi si sgrida e poi cerca una soluzione razionale al suo problema?
Secondo la teoria dell'Analisi Transazionale nella mente di Alice ci sono tre stati della personalità che si sono attivati uno dopo l'altro e che si chiamano "Bambino", "Genitore" e "Adulto".

Quando scoppia a piangere, lo stato che si è attivato è quello del Bambino, uno stato emotivo, che si fa prendere da una particolare emozione che non riesce a controllare.
Subito, però, interviene lo stato del Genitore che la rimprovera per il fatto di comportarsi da bambina: *"Vedi di smetterla di piangere, altrimenti te lo do io un buon motivo per continuare!"*. Quante volte abbiamo sentito dire qualcosa di simile dai nostri genitori quando non smettevamo di fare i capricci?
Per fortuna dopo il Bambino e il Genitore si attiva anche lo stato dell'Adulto: Alice riconosce di avere un problema, che piangere o arrabbiarsi con se stessa non serve a niente e allora si concentra e trova una soluzione al problema.
Quello che capita ad Alice è qualcosa che capita a tutti noi ogni giorno (e più volte al giorno). Sono le 08.15 di un grigio lunedì mattina e il treno che porterà Fabio al lavoro non dà alcun segno di voler arrivare.
All'improvviso echeggia il rumore stridulo degli altoparlanti, dai quali una voce esclama: «*Il treno suburbano S11 10254 delle 07.52 oggi è soppresso. ci scusiamo per il disagio*». "*Maledizione! Lo sapevo che era meglio prendere la macchina. Ora arriverò in ritardo al meeting con i Russi*".
Al pensiero del ritardo Fabio è colto da una sensazione di ansia e di paura.
Sa bene quanto sia importante questa riunione per concludere l'affare che garantirà alla sua azienda un notevole guadagno economico e sa che il suo socio si arrabbierà molto se l'affare non andrà in porto.
Un senso di colpa lo coglie e sente il cuore mancare un colpo. In casi simili Fabio torna sempre con la mente a quando, da ***bambino***, arrivò in ritardo a scuola il giorno della gita scolastica e, a causa di questo, la sua classe dovette rinunciare a visitare

uno dei posti programmati perché non c'era più tempo sufficiente.
La sua sensazione di paura è una risposta a questi ricordi, non a qualcosa che potrebbe effettivamente accadere. Infatti, non appena il momento di panico passa e Fabio analizza razionalmente la situazione si ricorda che l'appuntamento è fissato per pranzo e ha tutto il tempo per prendere il treno successivo o un mezzo sostitutivo e arrivare senza troppa fretta in ufficio. Il momento in cui Fabio si rende conto di questo e si tranquillizza corrisponde al momento in cui sta tornando allo stato dell'Io ***Adulto***.
Prima di consultare l'applicazione del suo smartphone, per capire come arrivare in ufficio, Fabio si rivolge alla donna seduta sulla panchina vicino a lui e, scuotendo la testa, dice: «*Paghiamo le tasse, siamo onesti cittadini e questi si permettono di fornire un servizio scadente.*
In un Paese civile queste cose non dovrebbero succedere!». In questo momento Fabio sta parlando come faceva suo padre ogni qual volta capitava un inconveniente o qualcosa non funzionava.
Sta quindi intervenendo il suo stato dell'Io ***Genitore***.
Fabio è passato nel giro di pochi minuti da una reazione emotiva di rabbia per il ritardo e paura per le sue conseguenze a uno stato più razionale per risolvere il problema, non dimenticando una bella predica sullo stato dei trasporti ferroviari e la lamentela per non avere un servizio efficiente nonostante le tasse. Naturalmente Fabio non è consapevole del passaggio da uno stato dell'Io all'altro, né che il suo comportamento in questa situazione è così influenzato dal suo passato.
Berne definisce gli stati dell'Io come degli "*schemi uniformi di sensazione ed esperienza, direttamente collegati a un cor-*

rispondente schema uniforme di comportamento". Detto più semplicemente, sono un mix di pensieri ed emozioni che influenzano il nostro comportamento, che ci fanno agire in un particolare modo in una particolare situazione.

Gli stati dell'Io definiti da Berne sono tre:

- quando mi comporto, penso e sento come avrebbero fatto i miei genitori (o altre figure importanti durante la crescita) mi trovo nello stato del ***Genitore***;
- quando mi comporto, penso e sento sulla base delle informazioni che ho a disposizione in quel determinato momento e metto in atto l'azione che considero migliore e più adatta alla situazione mi trovo nello stato dell'***Adulto***;
- quando mi comporto, sento e penso come facevo quando ero piccolo mi trovo nello stato del ***Bambino***.

Se mettiamo insieme questi tre stati otteniamo il modello degli stati dell'Io, il punto chiave dell'Analisi Transazionale, che viene spesso chiamato "il modello GAB" (Genitore, Adulto, Bambino), rappresentabile con lo schema sottostante.

GENITORE	Raccoglie informazioni e dati relativi al "qui e ora", quantifica, calcola, programma e pianifica.
ADULTO	Definisce, prende cura, pone limiti, dà consigli, impone, protegge, insegna.
BAMBINO	Reagisce emotivamente alle diverse situazioni.

Vediamo nel dettaglio questi tre stati della personalità.

"Fai il bravo": il Genitore

"Dovere" è la parola più sublime nella nostra lingua. Compi il tuo dovere in ogni cosa. Non puoi fare di più. E non dovresti mai fare di meno. Così scrive il generale americano Lee e queste parole ricordano tanto quello che (in modo molto più semplice) ci dicevano (e in alcuni casi ci dicono ancora) i nostri genitori per farci diventare dei "bravi bambini". «*Fai il bravo*», «*Non si fanno i capricci*», «*Non si dicono le bugie*»… Quanti esempi ti vengono in mente quando pensi agli insegnamenti dei tuoi genitori? Tutte le frasi di questo tipo che ricordi dall'infazia fanno parte del tuo Genitore interno. «*Mamma mi diceva sempre che stupido è chi lo stupido fa*» è una delle battute più celebri del film *Forrest Gamp*.
Thomas Harris definisce il Genitore come "*un insieme enorme di registrazioni, contenute nel cervello, di eventi esterni, indiscussi o imposti, assorbiti durante gli anni dell'infanzia*".
È come se fosse un enorme magazzino che contiene tutto ciò che abbiamo visto fare dai nostri genitori durante i primi anni della nostra vita. Pensa a tutti quei momenti, anche i più semplici, in cui hai visto tua madre o tuo padre comportarsi in modo particolare in una determinata situazione, il modo in cui la mamma apparecchiava la tavola la domenica o in una situazione speciale, le lamentele del papà sulla situazione economica del Paese in cui viveva, le regole che non si potevano infrangere altrimenti chi le sentiva le urla della mamma per tutta la casa, tutti quei no che allora sembravano senza alcun senso. Ecco, tutto questo e molto altro ancora è stato registrato con attenzione nel tuo cervello ed è andato a formare un insieme di "ammonizioni, regole e leggi" che guidano tutt'ora il tuo comportamento.

"Non fare il bagno dopo mangiato".
"Non mangiare troppi dolci, altrimenti ti si carieranno i denti".
"Non accettare caramelle dagli sconosciuti".
"Non ci si veste di nero ai matrimoni."
"Si deve fare sempre il biglietto per il treno, anche se sai che il controllore non passerà".
"Non si dicono le bugie".
"È più importante essere intelligenti che essere belli".
"Ama il tuo lavoro e non lavorerai mai un giorno in vita tua"...
Tutti questi sono esempi delle norme e degli atteggiamenti che possono far parte del grande magazzino associato ai nostri genitori.
Ognuno di noi ha contenuti diversi in questa grande "stanza" formata dalle esperienze specifiche che hanno contraddistinto la nostra infanzia.
Harris fa notare come queste norme interne vengono considerate giuste (al di là che lo siano davvero secondo i canoni di una particolare società), dal momento che provengono "*dalla fonte di ogni sicurezza*", i genitori appunto. Una volte inserite in memoria queste norme influenzeranno il nostro comportamento per il resto della vita.
Immagina questo dialogo tra marito e moglie:
Moglie: «*Quelle calze sono completamente consumate sul calcagno. Buttale che manca poco che si buchino*».
Marito: «*Ormai le ho su, le cambio stasera dopo la doccia*».
Moglie: «*Sì, così se ti succede qualcosa e ti portano all'ospedale? Cosa penseranno i medici?*».
Marito: «*Sembri mia madre*».
Oltre alle norme di comportamento, il Genitore contiene anche tutte quelle informazioni sul *come* fare qualcosa. *"Perché sfumi l'arrosto con il Marsala?". "Me lo ha insegnato mia madre.*

Lei diceva che se vuoi cucinare bene devi usare gli ingredienti giusti. Sentirai dopo che differenza".
Si tratta di un esempio molto semplice, ma illustra bene come ciò a cui siamo stati esposti durante la crescita ci fornisce un bagaglio di informazioni utili, che continuiamo a utilizzare una volta cresciuti.
Apprendere *come* fare qualcosa è indispensabile per imparare a cavarcela da soli. Resta inteso che, con il tempo, alcune delle informazioni che abbiamo immagazzinato nel Genitore verranno modificate e integrate con nuove procedure più adatte alle nuove realtà in cui ci troviamo ad agire.
Capisci bene perché Harris, nella sua definizione del Genitore, abbia precisato che si tratti di qualcosa di enorme.
Immaginati una grandissima soffitta piena rasa di regole, consigli, istruzioni d'uso: ecco che hai formato l'immagine di questo primo stato dell'Io!
È importante sottolineare che, pur parlando di Genitore, i teorici dell'Analisi Transazionale non si riferiscono solo alla mamma e al papà di ognuno di noi ma a tutte quelle persone (o non) che sono state importanti durante i primi anni di vita.
Mi spiego meglio: se un bambino molto piccolo viene lasciato molte ore dai nonni, quello che registrerà in memoria sarà tutta una serie di norme che provengono da queste fonti.
Allo stesso modo, un bambino che trascorre molte ore al giorno davanti alla televisione depositerà in memoria alcuni dei modelli di comportamento che prende da questo canale (motivo per cui è meglio non lasciare il bambino piccolo da solo con questo apparecchio).
Harris distingue due forme diverse in cui può manifestarsi lo stato del Genitore, ognuna delle quali può essere positiva o negativa:

– il Genitore Affettivo,
– il Genitore Normativo.

Il **Genitore Affettivo positivo** comprende tutti i comportamenti che proteggono e sviluppano il benessere altrui, senza aggredirlo e prevaricarlo.
Pensa a un manager che deve aiutare un collaboratore per un progetto e per farlo si siede di fianco a lui e gli spiega tutti i passaggi del lavoro da fare con calma, rispondendo alle domande dell'altra persona senza innervosirsi.
Il Genitore affettivo positivo è dunque la parte che si prende cura degli altri, molto materna e comprensiva che cura, protegge. Questo stato non parla attraverso minacce, insulti o rimproveri. Se anche deve fermare un comportamento sbagliato lo fa con un tono e un atteggiamento che mette l'altro in una condizione di accettare la critica senza sentirsi ferito o colpevolizzato.
Il Genitore Affettivo positivo sostiene l'atteggiamento del *"Tu sei OK"*, a cui aggiunge qualcosa come *"Ti aiuto io quando sei in difficoltà, ti sostengo e ti spiego come fare"*. Anche quando deve criticare lo fa in modo costruttivo. *"Cammina piano così non ti fai male"* invece che *"Non correre"* .

Il **Genitore Affettivo negativo**, al contrario, raggruppa i comportamenti che derivano dalla poca considerazione della persona da aiutare. È il capo che quando vede l'altra persona in difficoltà mentre sta facendo un lavoro non si avvicina per aiutarlo e spiegargli come fare meglio ma dice: «*Dai a me va, ci penso io*». Lo stesso comportamento che adottano tante mamme nei confronti dei propri figli e magari si lamentano del fatto che non sono responsabili.

Il Genitore Normativo è la parte che racchiude l'insieme delle regole, dei principi morali, delle norme e dei giudizi sui valori, sia positivi che negativi.
"Non correre!", *"Smettila di piangere!"*, o *"In ufficio dobbiamo attenerci alle indicazioni dettate dal dresscode aziendale"*.
Il Genitore Normativo raccoglie tutte le informazioni necessarie alla nostra crescita: possono andare dal "come si attraversa la strada" a come, in generale, si impara a stare al mondo.
È un archivio ricchissimo di esempi dei nostri genitori o di figure genitoriali, di proverbi, di saperi che si tramandano di generazione in generazione.
Spesso si tratta di indicazioni e regole che si fondano su vecchie credenze ormai superate. Talvolta si tratta di norme di comportamento che lui stesso trasgredisce.
Pensa, per esempio, a quel genitore che impone al figlio di non fumare pur essendo lui un fumatore incallito.
Spesso in questi casi alle obiezioni del figlio che fa notare l'incoerenza il genitore risponde dicendo che ormai lui non può farci niente perché quando si inizia a fumare poi è difficile smettere. Ma è una menzogna. Lo sa chi la ascolta e lo sa chi la dice.

Il **Genitore Normativo negativo** tende a sminuire le capacità altrui e ad assumere un atteggiamento del tipo: *"Tu non sei OK"*. È il caso, per esempio, di un titolare d'azienda che rifiuta a priori tutte le proposte di innovazione dei propri dipendenti.

Il **Genitore Normativo positivo**, invece, utilizza le regole per promuovere la crescita e il benessere dell'individuo. È il caso del padre che cerca di aiutare il figlio a prendere la patente e per questo lo porta in zone non trafficate della zona in cui vivono e non si limita a spiegare il gioco "frizione-cambio" ma

suggerisce anche di non correre troppo, di rispettare il codice della strada, ecc.
In sintesi, il Genitore positivo accoglie, si prende cura, pone limiti, dà consigli, protegge, fa rispettare le norme, giudica e critica. Ogni volta che, mentre parli, hai la sensazione di ascoltare tua madre, tuo padre (così come un nonno o un insegnante), ora sai che lo stato che sta influenzando il tuo comportamento in quel determinato momento è quello del Genitore.

"Voglio divertirmi!": il Bambino

La parte opposta al Genitore è quella del Bambino. «*Se rispetti tutte le regole ti perdi tutto il divertimento*»: così disse Katharine Hepburn e così ci dice tutti i giorni il Bambino che è in noi. La parte di Bambino che è in noi è quella che cerca l'approvazione, attira l'attenzione, è creativa e istintiva.
Quando scherziamo, ridiamo, ci entusiasmiamo o ci arrabbiamo, sia sul lavoro che nella vita privata, tutte quelle volte, cioè, in cui l'emotività prende il sopravvento su di noi, possiamo dire che è il nostro stato dell'Io Bambino che sta guidando il nostro comportamento.
Se il Genitore rappresenta l'insieme di tutto ciò di esterno che è accaduto nella realtà del fanciullo, codificato sotto forma di norme o procedure, il Bambino rappresenta la registrazione del proprio mondo interno, dei pensieri e delle emozioni che vengono provati in risposta agli eventi esterni.
Questo secondo magazzino è costituito in prevalenza da stati d'animo, emozioni e sensazioni. Il bambino piccolo, infatti, non è in grado di esprimere a parole questi aspetti ma può registrare in memoria quello che sta provando in un particolare momento.

Come abbiamo visto nell'esempio di Fabio, però, lo stato del Bambino non favorisce solo l'emotività positiva (il ridere, lo scherzare, il lasciarsi prendere dalla gioia) ma può portare anche a comportamenti inappropriati o non adatti a una particolare circostanza.
Proviamo a spiegare questo aspetto con un altro esempio. Immagina un capo che nella relazione con i collaboratori lascia troppo spazio allo stato dell'Io Bambino.
Immaginiamolo in una riunione, durante la quale vengono messe in discussione alcune sue decisioni precedenti.
Anche se le critiche gli vengono fatte con tono tranquillo e neutrale e la comunicazione ha l'obiettivo di trovare insieme delle soluzioni e non di giudicare e trovare nel capo il colpevole del problema, il suo Bambino interno vive quella situazione con forte imbarazzo e timore.
Si sente minacciato, giudicato negativamente dagli altri.
Non è in grado di separare la critica. o un particolare di quella critica, da tutto il suo lavoro.
L'ansia e la paura lo bloccano, oppure reagisce con rabbia, aggredendo verbalmente le altre persone presenti, insultandole e colpevolizzandole. Hai presente quando si dice che qualcuno si sta comportando come un "animale in gabbia" quando attacca perché si sente in pericolo? In quel caso è il Bambino che favorisce quel comportamento.
L'eccessiva emotività, sia che si manifesti come blocco e incapacità di parlare sia che venga espressa come rabbia, porta questo capo a perdere di credibilità e del potere di influenza.
Come per il Genitore esistono due diverse forme (Normativo e Affettivo), anche per il Bambino possono esserci
– il Bambino Libero,
– il Bambino Adattato.

Ricordi quando da bambino ti adattavi alle richieste dei genitori anche se in alcuni casi non ne eri contento? Quando dovevi, per esempio, lavarti i denti o andare all'asilo perché te lo diceva la mamma ma in realtà tu avresti preferito fare tutt'altro? Ecco, quando facevi qualcosa per compiacere i tuoi genitori eri un bambino adattato.
E oggi, tutte quelle volte in cui riproponiamo questi modi di comportarci, adeguandoci a quello che gli altri si aspettano da noi, siamo nello stato dell'Io del Bambino Adattato. Se da piccoli la mamma ci diceva di far giocare anche il ragazzino che ci stava antipatico (e noi lo facevamo) oggi magari ci tocca andare al cinema a vedere quel noiosissimo film dell'autore polacco sconosciuto per far contento il nostro partner, o accettare di partecipare a cene con colleghi d'ufficio a cui a malapena diamo il buongiorno al lavoro.

Il Bambino Adattato ha, quindi, una funzione di rispetto e di adattamento alle norme e si esprime quando ricorriamo a un sistema di comportamenti conosciuti per vivere in pace con le figure genitoriali e per essere riconosciuti come bravi bambini e coccolati. Se ci pensi bene, la maggior parte delle nostre interazioni quotidiane sono almeno in parte influenzate dal nostro Bambino Adattato.
La mattina cediamo il posto alla signora anziana sul treno, arriviamo in ufficio e siamo civili con quell'odioso del nostro collega, diciamo sì al capo anche quando ci chiede cose senza senso, quando a pranzo la barista ci porta l'acqua la ringraziamo, quando chiediamo qualcosa a qualcuno finiamo la frase con «*Per favore*»…
Tutti questi comportamenti li tiriamo fuori dal nostro bambino adattato che ci serve anche a risparmiare tempo ed energia, dal

momento che molti di questi comportamenti sono automatici. Anche nel caso del Bambino Adattato possiamo distinguerlo in positivo e negativo. Il **positivo** è quello che rispetta le regole del contesto in cui vive e opera. Il **negativo** invece è quello che applica sempre e comunque la filosofia sintetizzata dal tormentone comico *"dimmi quello che devo fare e io lo faccio"*. Il bambino adattato **negativo** non sostiene le proprie idee anche quando sono giuste. E si giustifica sempre dicendo: «*Ma io ho eseguito gli ordini, ho fatto il mio dovere*».

Il **Bambino Libero** è quello che agisce d'impulso, nel bene e nel male. È spontaneo, dice quello che pensa senza preoccuparsi delle possibili conseguenze.

Il **Bambino Libero positivo**, detto anche *Spontaneo*, ci permette di lasciarci andare all'espressione delle emozioni inespresse in una situazione sicura e protetta.
È quello che esprimiamo quando giochiamo con i nostri figli o nipoti lasciandoci andare alla fantasia e quindi liberandoci da filtri mentali acquisiti negli anni. Il bambino libero gioca con gli amici, scambia tenerezze con il partner, ride, scherza e "si lascia andare".

Al contrario, il **Bambino Libero negativo**, detto anche *Ribelle*, è quello che ci fa comportare in maniera fortemente maleducata o contraria alla legge. Se alla critica del mio capo rispondo con un: «*Stai zitto, non ne posso più di te, sei uno str…o!*» non solo mi sto comportando da maleducato ma sto seriamente mettendo a repentaglio il mio lavoro. Anche il capo che, nell'esempio di prima, risponde alle critiche aggredendo i collaboratori sta manifestando il suo Bambino Ribelle.

Il Bambino Ribelle è anche quello che "fa capricci" e sgarbi di ogni genere. Certi capricci degli adulti sono più insopportabili di quelli dei bambini. Per non parlare degli sgarbi.
Hai presente quando Fantozzi si finge malato per non andare al lavoro dopo essere stato aggredito a un ricevimento dal cane (Ivan il Terribile) del suo capo? Mettersi in malattia per lui (e per molti altri lavoratori "reali") era un affronto, un modo per fargliela pagare al capo.
Il Bambino, quindi, è quella parte che reagisce al mondo guidato dalle proprie emozioni.

"Cosa è meglio?": L'Adulto

Lo stato dell'Io **Adulto** rappresenta una sorta di bilanciere tra i desideri e i bisogni del Bambino e le norme e i valori del Genitore. È lo stato dell'Io predominante quando ci concentriamo sul raggiungimento di un obiettivo qui-e-ora.
Rappresenta la nostra parte più razionale, quella che in ogni situazione cerca informazioni e dati da elaborare e utilizzare per prendere la decisione che si ritiene migliore in quel momento. «*Sapere è potere*» ha detto Bacone ed è un po' lo stile di vita del nostro Adulto, che opera come una sorta di computer che raccoglie le nuove informazioni e le integra con quelle depositate nei due magazzini, quello normativo e quello emotivo. Trasforma gli stimoli in dati li elabora e li immagazzina sulla base delle esperienze precedenti.
Oltre a prendere e analizzare le informazioni dall'esterno, l'Adulto si occupa anche di dare un senso alle informazioni presenti nel Genitore. In particolare, l'Adulto "*aggiorna i dati del Genitore per determinarne la validità e [allo stesso tempo] aggiorna i dati del Bambino per determinare quali stati d'animo*

possono venir espressi liberamente" (Harris). Si tratta, quindi, di quella parte della nostra mente che si focalizza su "ciò che è meglio fare" e non su "ciò che si vuole fare" o su "ciò che ci hanno imposto di fare" e che ci permette di operare concretamente e in maniera efficace nel mondo.
A differenza del Bambino e del Genitore l'Adulto ha una sola versione. Non esiste neppure un Adulto positivo e negativo. Il che però non significa che l'Adulto sia lo stato dell'Io perfetto, quello a cui si deve sempre necessariamente tendere. Tra poco spiegherò perché.

Perché il GAB?

Il sistema GAB è molto utile per capire come si è sviluppata la nostra personalità, perché ci comportiamo in un determinato modo in specifiche situazioni e soprattutto come possiamo evolverci, evitando di ripetere schemi di pensiero che ci impediscono di entrare in relazione con gli altri e il mondo in modo positivo.
Per capire tutto ciò prima vediamo quanto ciascun stato dell'Io è importante per la nostra personalità. Sì, perché abbiamo bisogno di tutti e tre questi stati per avere una personalità sana ed equilibrata.
L'*Adulto* rappresenta la nostra parte razionale, quella che ci permette di prendere le decisioni migliori per la situazione che stiamo vivendo in un preciso momento.
Ripensa al caso di Fabio. Lo stato *Adulto* è all'opera nel momento in cui si rende conto che ha ancora molto tempo a disposizione per arrivare alla riunione senza ritardi e decide di cercare un mezzo sostitutivo da prendere per raggiungere l'ufficio.

Un imprevisto come la cancellazione del treno non rappresenta un ostacolo insormontabile e la parte razionale di noi, una volta analizzati tutti i dati e le informazioni a disposizione, trova il modo per raggiungere comunque l'obiettivo che ci eravamo prefissati (nel caso di Fabio, riuscire ad arrivare alla riunione in orario).

Prima di essere consapevole del fatto che riuscirà comunque ad arrivare in ufficio in tempo, però, Fabio è colto da un senso di ansia e panico. È il *Bambino* che è in lui, che ricorda un'esperienza traumatica dell'infanzia e induce l'emozione corrispondente. Forse ti starai chiedendo: "*Ma se l'intervento* Bambino *determina ansia e preoccupazioni e ci porta a reazioni spropositate e non funzionali per la situazione, come mai poco fa mi hai detto che tutti e tre gli stati sono necessari per una personalità sana ed equilibrata? Mi sembra che sarebbe meglio non averlo ed essere sempre razionali e precisi*". Domanda più che lecita, ma la risposta non è proprio quella che probabilmente hai ipotizzato. Anche se può sembrare che lo stato del *Bambino* non ci porti niente di buono e ci metta in difficoltà nel momento del bisogno, esso rappresenta la nostra parte più spontanea, più creativa, più intuitiva.

Quante volte ripensiamo a come eravamo da piccoli e rimpiangiamo quella naturalezza, quella spensieratezza che ci caratterizzava? E poi, ti immagini quanto sarebbe triste e noioso se tutti noi fossimo sempre perfettamente calmi e razionali in ogni situazione della nostra vita?

Ora passiamo allo stato del *Genitore*. Fabio trae spunto dalla lacuna nel servizio ferroviario per una lamentela più generale sul sistema in cui vive, facendo notare come, nonostante lui sia un cittadino modello, si trova costretto a subire molti disservizi. In questo momento è il suo *Genitore* che parla.

Questo, come abbiamo visto, rappresenta l'insieme di norme e regole interne che ci sono state trasmesse dai nostri genitori (o da chi ci ha cresciuto) e che ci permettono di adeguarci alla vita sociale.
Questa tripartizione della personalità umana richiama molto la teoria psicanalitica proposta da Freud, che suggerì l'esistenza di tre entità psichiche: l'Io, L'Es e il Super-Io. Forse ti è capitato di vedere da qualche parte l'immagine dell'iceberg che viene spesso utilizzata per rappresentare questa tripartizione.
La punta è l'Io e un pezzettino del Super-Io e poi sotto c'è tutta la parte nascosta che non si vede e che influenza molto il nostro comportamento.
Proprio come un iceberg nasconde sotto la superficie del mare la maggior pare del suo volume, anche i meccanismi psichici sono in gran parte nascosti alla nostra consapevolezza e i nostri comportamenti, e i desideri e le paure hanno le loro radici in zone della mente che ci risultano in gran parte inesplorabili e inaccessibili.
Berne è stato criticato di aver semplicemente tradotto il linguaggio psicoanalitico con termini semplici ed estremamente comuni. In realtà non è proprio così e Berne ci ha tenuto a sottolineare le differenze tra i tre modelli.
Innanzitutto, *Genitore*, *Adulto* e *Bambino* sono stati direttamente osservabili tramite i cambiamenti comportamentali che si verificano in determinate situazioni.
Con un po' di esercizio tutti possono diventare capaci di riconoscere l'intervento di un particolare stato e anche di modificare il proprio comportamento se questo risulta non adatto ad una situazione.
Al contrario, Io, Es e Super-Io sono concetti puramente teorici, non direttamente osservabili, e per comprenderne l'influsso sul

comportamento è necessario rivolgersi a un esperto e sottoporsi a una lunga (e spesso costosa) analisi. Inoltre, se nella teoria freudiana le tre componenti psichiche sono generalizzate, nella teoria di Berne si tratta di componenti molto specifiche: il Bambino non è un bambino qualunque, ma rispecchia i comportamenti, i pensieri e le emozioni di ciò che noi siamo stati da piccoli, durante la nostra infanzia.
Allo stesso modo, nello stato del Genitore non ci comportiamo in modo genericamente genitoriale ma riproduciamo i comportamenti dei nostri genitori.
Teoria psicoanalitica e teoria transazionale non sono, quindi, la stessa cosa, né due teorie in contraddizione tra loro: sono semplicemente due modi diversi di interpretare la realtà psicologica delle persone.
La peculiarità dell'Analisi Transazionale è che non concepisce mai la persona isolatamente ma in relazione agli altri. La relazione è infatti il luogo principe in cui vediamo all'opera i vari stati dell'Io. Quando incontriamo qualcuno e iniziamo a comunicare con lui diamo il via a una serie di scambi, di segnali con l'altra persona che Berne definisce "transazioni".
Che il focus di questa teoria sia sulla relazione lo dice quindi il nome stesso Analisi Transazionale, cioè lo studio di queste transazioni.
Nelle prossime pagine vedremo meglio le diverse tipologie di transazioni che si intaurano tra le persone, come funzionano e soprattutto come possiamo riconoscere i copioni disfunzionali di comportamento per migliorare le nostre relazioni con gli altri.

2.

Io sono OK, tu sei OK: le posizioni esistenziali

«Io sono io. Tu sei tu.
Io non sono al mondo per soddisfare le tue aspettative.
Tu non sei al mondo per soddisfare le mie aspettative.
Io faccio la mia cosa. Tu fai la tua cosa.
Se ci incontreremo sarà bellissimo,
altrimenti non ci sarà stato niente da fare».

(F. Perls)

Quell'insopprimibile bisogno di essere riconosciuti

Berne dice che i bisogni fondamentali per la salute psicofisica di ogni essere umano sono essenzialmente tre: abbiamo fame di *riconoscimento*, fame di *stimoli e* fame di *strutturazione del tempo.* Abbiamo bisogno che gli altri ci facciano capire che per loro esistiamo e non siamo un numero, possibilmente che ci apprezzino e ci facciano delle "carezze".

Vogliamo essere costantemente stimolati dal nostro ambiente, proprio come se dentro di noi avessimo un omino che va in giro per il corpo gridando «*NO alla noia!*».
E infine abbiamo bisogno di vivere in una realtà ben organizzata e di svolgere in essa una serie di attività (lavorare, uscire con gli amici, andare al ristorante con il partner e via dicendo).
Tutti e tre questi bisogni sono essenziali per l'uomo (e per il bambino) e non possono essere soddisfatti da soli, ma esclusivamente nello scambio con l'altro.
Proprio per sottolineare questa necessità che abbiamo degli altri Berne arriva a ipotizzare che: "*un rapporto sociale qualsiasi è sempre più vantaggioso della mancanza totale di rapporti*".
Tieni bene a mente questa frase perché ci servirà per capire perché a volte le persone si infognano in relazioni complicate e malsane.
Ora concentriamo l'attenzione sulla *fame di riconoscimento* che forse è quella più basica di tutte.
Ognuno di noi ha una vera e propria necessità di essere riconosciuto e di ricevere quelle che Berne definisce delle "carezze" dagli altri.
Pensa al piacere che proviamo quando una persona che abbiamo incontrato tanto tempo fà si ricorda di noi o, al contrario, al fastidio che proviamo quando una persona pronuncia in modo scorretto il nostro nome o, peggio ancora, quando qualcuno (che può essere il capo, un medico, un impiegato pubblico) ci tratta con indifferenza come fossimo un numero e non come un individuo.
Pensa anche a quanto siamo rapidi a mettere una particolare sigla davanti al nostro nome nel momento in cui abbiamo acquisito un titolo specifico: il Dott. Rossi, l'Ing. Verdi, il Prof. Bianchi, fino ad arrivare al "*Direttore Naturale, Gran Mascal-*

zon, Lup Mann, Gran Figl di Putt, Esimio Dottor Barambani", emerito e umanissimo capo di Fantozzi. Più è lunga la lista di titoli che precedono il nome più siamo importanti e maggiori saranno le probabilità di ottenere riconoscimenti dagli altri.
Infine pensa a quanto è diventato importante negli ultimi anni (e con una velocità incredibile) il condividere sui social come *Facebook* tutto quello che ci passa per la testa.
Perché lo facciamo? Perché mettiamo in rete cose che, spesso, sono molto private? Perché cerchiamo il "like", perché vogliamo che le altre persone dicano che gli piace quello che abbiamo scritto, perché, così facendo, ci stanno dando l'importanza di cui abbiamo bisogno.
La fame di riconoscimento ci accompagna fin da neonati quando piangiamo per richiamare l'attenzione della mamma.
Anche il bambino che alla festa di compleanno dell'amichetto si comporta male con tutti, rubando i giochi agli altri ragazzini, gridando e buttando la torta per terra, in realtà sta solo cercando di attirare l'attenzione su di sé.
Certo, il suo comportamento gli provocherà una bella sgridata, ma per lui questa è sempre meglio dell'essere ignorato.
Esistono diversi tipi di riconoscimento, che vanno dal sentirsi dire «*Grazie*» per qualcosa che abbiamo fatto all'ascolto attivo da parte di un amico fino alle comunicazioni non verbali come il sorriso di uno sconosciuto in metro.

La fame di riconoscimento corrisponde in parte a quello che Anthony Robbins definisce "bisogno di importanza", che anche lui riconosce come uno dei quattro bisogni fondamentali insieme a quelli di varietà, sicurezza e unione.
Tutti noi abbiamo bisogno di sentirci speciali, importanti, necessari e desiderati.

Essere importanti, avere uno scopo, un obiettivo ci permette di stare bene.
Molto spesso se si chiede a una persona che ha perso il lavoro qual è la cosa che lo fa stare peggio la risposta è che non è tanto la mancanza di trovare i soldi sul conto alla fine del mese (che è sicuramente importante) quanto il non avere niente da fare, il ciondolare per casa sperando che il tempo passi in fretta. E perché questo? Perché se non facciamo niente ci sembra di non essere niente e, in più, così facendo non riusciamo a ottenere nessuna "carezza" dagli altri.
Alcuni riconoscimenti ci lasciano "liberi" mentre altri ci limitano, almeno in parte. Un esempio di riconoscimento che ci lascia la libertà è quando il nostro partner ci dice: «*Mi piaci esattamente come sei*», che significa che non c'è nulla in noi, né nell'aspetto né nel comportamento, che ci viene chiesto di modificare.
Si tratta di un riconoscimento completamente gratuito (non richiede nulla in cambio e non è stato provocato da un evento specifico), che ci fa capire di essere persone valide agli occhi di chi amiamo.
Un esempio di riconoscimento limitante può essere invece quello della mamma che è vincolato a un determinato comportamento. «*Se fai il bravo bambino la mamma ti vuole bene*»: quante volte facciamo passare messaggi simili alle persone che ci stanno vicine? Magari non siamo così espliciti, ma il senso del messaggio fondamentalmente è quello.
Facciamo molte cose, forse tutte, sperando di essere riconosciuti.
Se ti è capitato di vedere il film *Il Gladiatore* avrai in mente la scena in cui Commodo, il figlio di Marco Aurelio, si rivolge al padre con queste parole: «*Vado scrutando i volti degli dei, cercando il modo di compiacerti, affinché tu sia fiero di me.*

Una parola gentile, o se almeno una volta mi avessi abbracciato o tenuto stretto al tuo petto, per me... sarebbe stato come il sole nel cuore per mille anni. Cosa odi in me a tal punto?».
Ti è capitato di pensare a qualcosa di simile? Magari quando succede di dare il massimo per ottenere anche solo uno sguardo, ma non otteniamo niente, solo indifferenza?
Quando il bisogno di riconoscimento non viene soddisfatto le conseguenze possono essere molto negative.
Non è che si arriva ad uccidere l'altra persona come fa Commodo con Marco Aurelio nellla finzione cinematografica, ma rimane vero che il mancato riconoscimento ha un impatto diretto sui nostri pensieri e i nostri comportamenti.
E poiché il bisogno di riconoscimento è insopprimibile a volte ci comportiamo come i bambini che fanno i capricci o le marachelle al solo scopo di attrarre l'attenzione e ricevere un riconoscimento negativo che è sempre meglio di niente.
Insomma se proprio non possiamo ricevere una "carezza", meglio un "cazzotto" che niente.
I riconoscimenti negativi possono avere due conseguenze: possono farci credere di essere incapaci o limitare la nostra spontaneità.
Un noto esempio di riconoscimento negativo è quello che si trova nel notissimo film *Full Metal Jacket*, dove il sergente istruttore Hartman tratta le reclute da animali e si rivolge a loro con insulti mortificanti e soprannomi ignobili come in questa scena memorabile:

«Tu sei talmente brutto che sembri un capolavoro di arte moderna! Come ti chiami, sacco di lardo?». «Lawrence Signore».

«*Non mi piace il nome Lawrence. D'ora in poi tu sarai "Palla di lardo"!*».

I costanti rinforzi negativi, uniti a una serie di violenze psicologiche porteranno Leonard Lawrence a perdere la propria identità fino al punto di arrivare a uccidere il sergente e a togliersi la vita.
Un altro esempio di rinforzo negativo, questa volta un po' più soft, si può trovare in un lungometraggio di animazione come *Zootropolis*.
Siamo in un piccolo paese di campagna e alcuni cuccioli di animali di specie diverse si stanno divertendo a una festa.
A un certo punto il bulletto di turno (rappresentato da una volpe grassoccia) cerca di rubare ad altri cuccioli dei biglietti per uno spettacolo e la protagonista della storia, una coniglietta, si ribella e affronta il piccolo bullo.
Questi è fisicamente più forte di lei e riesce facilmente a bloccarla, buttandola per terra e ferendole il viso, mentre le dice: «*Ricordati bene questo momento la prossima volta che pensi di essere qualcosa di diverso. Sei solo una coniglietta-mangiacarote!*».
Il riconoscimento negativo potrebbe portare la protagonista a credere di essere incapace e di non poter far altro di quello che ci si aspetta da un coniglio, ma per fortuna lei riuscirà a reagire in modo diverso e a non diventare dipendente da questo tipo di rinforzo.
Ricordo che "qualsiasi tipo di carezza (anche quella che assomiglia più a un cazzotto) è meglio di nessuna carezza" e, per quanto dolorose siano, tendiamo a preferire le carezze negative rispetto all'alternativa di non riceverne alcuna.
E quanto meno una persona ha rinforzi positivi da opporre a quelli negativi tanto più diventa dipendente da questi ultimi.
Ma come sottrarsi da questa dipendenza?
Il modo migliore è sviluppare la capacità di auto-riconoscerci.

«Possiamo ottenere l'approvazione degli altri,
se agiamo bene e ci mettiamo d'impegno nello scopo.
Ma la nostra stessa approvazione vale mille volte di più».
(Mark Twain)

Tanto più siamo in grado di apprezzare i nostri punti di forza tanto più saremo in grado di sopportare le critiche e la mancanza di riconoscimento da parte degli altri.
Ci sono persone che proprio non sono in grado di riconoscere di valere e di fare cose belle e importanti.
Ti è mai capitato di complimentarti con una persona e questa per tutta risposta ti ha detto: «*Non è niente, è solo il mio lavoro, potrebbe farlo chiunque*», e ci credeva davvero a quello che ha detto (non era, per intenderci, un falso modesto)?
È quindi possibile che questa persona senta davvero di non aver fatto nulla di particolare e per cui valga la pena ricevere un complimento.
Probabilmente questa persona è anche "infastidita" dal ricevere il complimento, sentendo di non meritarlo.
Un atteggiamento critico può essere dovuto a un Genitore troppo rigido, che limita i riconoscimenti al Bambino.
Questa difficoltà nel riconoscere le proprie capacità e autococcolarsi si accompagna all'atteggiamento del *"Io non sono OK"*, ossia io non valgo abbastanza, io non sono nessuno.
Per crescere sani ed equilibrati tutti noi abbiamo bisogno di ricevere un buon numero di riconoscimenti positivi e di imparare ad auto apprezzarci quando ce lo meritiamo.
La buona notizia è che se anche abbiamo delle difficoltà in questo e tendiamo ad autosvalutarci è sempre possibile cambiare, come capirai proseguendo la lettura del libro.

Chi è OK?

Le carezze che riceviamo fin da bambini, ossia quanto e come veniamo riconosciuti dagli altri, hanno una grande influenza sull'immagine che ci formiamo di noi stessi oltre che sulla visione che abbiamo degli altri.
Vediamone alcuni casi.

Alessandro è un bambino vivace. È sempre in movimento.
Ama correre e giocare a palla e di tanto in tanto combina anche qualche piccolo guaio. La mamma ha sempre desiderato avere una bambina e quando nasce Giulia tutte le sue attenzioni sono riversate sulla piccola. E così, poco alla volta, il comportamento di Alessandro peggiora. Le marachelle e i capricci sono all'ordine del giorno e la mamma non perde occasione per dirgli: «*Sei la mia disperazione! Guarda tua sorella come è tranquilla*».

Marco è un "figlio indesiderato". Nei primi mesi di vita la madre l'ha semplicemente alimentato.
Lo prendeva in braccio solo perché non sopportava sentirlo piangere, ma con il passare del tempo ha iniziato a disinteressarsi di lui. L'unica forma di attenzione che Marco riceve sono le botte del padre.

Lucia è proprio una "brava bambina".
È la prima di cinque fratelli e fin da piccola ha aiutato la mamma a crescerli.
Lucia è cresciuta pensando che il proprio ruolo nella vita sia quello di aiutare gli altri e sentendo frasi del tipo: «*Se sei brava la mamma ti vuole bene*», «*Sei proprio una donnina e la mamma ti vuole bene per questo*».

In queste storie possiamo ritrovare l'origine e la spiegazione della posizione esistenziale caratteristica che Alessandro, Marco e Lucia potrebbero assumere da adulti.
La posizione esistenziale si può definire come il valore che ogni persona attribuisce a se stessa e agli altri e alla propria relazione con loro.
Nel libro edito nel 1967, ma ancora attualissimo, dal titolo *Io sono OK, tu sei OK,* Thomas Harris distingue quattro posizioni esistenziali.
Io non sono OK, tu sei OK, ovvero io sono brutto e cattivo, tu sei bello e bravo.
È la posizione di Charlie Brown, lo sfigato che viene preso in giro da tutti, anche da se stesso, per le sue numerose incapacità.
Io non sono OK, tu non sei OK, ovvero io sono brutto e cattivo, tu sei brutto e cattivo. Il mondo è un posto orribile popolato da brutte persone e non possiamo fare nulla per risolvere questa situazione.
Io sono OK, tu non sei OK, ovvero io sono bello e bravo, tu sei brutto e cattivo. Io sono superiore a te, ho dei meriti ai quali tu non arriverai mai.
Tu non sei nulla e hai bisogno di me e della mia luce per essere guidato verso la giusta direzione.
Io sono OK, tu sei OK, ovvero io sono bello e bravo, tu sei bello e bravo. Tutte le persone sono belle e brave, il mondo è un bel posto e posso fidarmi degli altri e collaborare con loro senza avere paura.
Ho un po' banalizzato la descrizione delle quattro posizioni, descrivendole con un gergo abbastanza infantile.
Ora cerchiamo di capire meglio in cosa consistono e come si esprimono nella vita di ogni giorno.

Io non sono OK, tu sei OK

Parto da questa posizione esistenziale perché, secondo Harris, è quella che accomuna tutti noi nei primi anni di vita.
Ogni bambino, infatti, percepisce il proprio stato di inferiorità e dipendenza dagli adulti. Ha bisogno di ricevere coccole e carezze per sentirsi OK. Fa di tutto per attrarre l'attenzione dell'adulto: con il pianto, con i primi vocalizzi e gridolini.
La persona che, crescendo, mantiene questa posizione esistenziale è quella che si considera sempre inferiore rispetto agli altri, non ha abbastanza fiducia in se stessa.
Lo stato dell'Io che prevale nella sua relazione con gli altri è quella del Bambino Adattato che si uniforma al volere altrui per ricevere delle carezze positive e non dice mai fino in fondo ciò che pensa per paura di sbagliare.
Le persone in questa posizione esistenziale dipendono sempre dal giudizio altrui e tendono a compiacere gli altri pur di sentirsi "un po' OK".
Proprio per questa tendenza a compiacere gli altri spesso sono accusate di non avere una personalità.
C'è anche chi studia, lavora sodo, si spacca in quattro per raggiungere livelli di competenza elevati, ma non si sente mai abbastanza all'altezza e per questo rifugge dalle responsabilità.
È la classica persona affetta da quella che viene detta la "sindrome dell'impostore".
Chi è affetto da questa sindrome è spesso una persona che, nonostante abbia un elevato livello di competenza, ha spesso il timore che prima o poi qualcuno arrivi a "smascherarlo" dicendo che non è abbastanza OK o non si merita ciò che ha.
Pare che anche l'attrice Jodie Foster abbia dichiarato di soffrire della sindrome dell'impostore.

E poi c'è chi è affetto dalla sindrome della crocerossina, ossia persone che si sacrificano sempre per gli altri solo per sentirsi dire "grazie" o anche solo per sentirsi un po' OK.
La crocerossina potrebbe essere una persona che ha ricevuto delle carezze condizionate come Lucia: «*Se fai la brava la mamma ti vuole bene*».

Io non sono OK, tu non sei OK

La persona nella posizione *"io non sono OK, tu non sei OK"* è solitamente quella che vive ai margini della società, che magari trasgredisce in continuazione le regole (Bambino Ribelle) oppure si isola e vive in uno stato di disperazione.
Dal punto di vista relazionale queste persone sono quelle più propense ad attuare il "ritiro" (una delle forme che spiegheremo più tardi).
Pensa al caso di Marco.
Se non incontra sulla propria strada figure di adulti che lo accolgono e lo comprendono veramente, soddisfacendo il suo bisogno di riconoscimento in modo positivo, è probabile che cresca pensando non solo di non essere OK ma anche che gli altri non lo siano.
Naturalmente non è sempre solo "colpa dei genitori".
Ci sono persone che, pur avendo avuto un'infanzia "felice" o almeno "serena", vanno in crisi e assumono questa posizione esistenziale dopo l'abbandono o il tradimento da parte del partner.
Difficile pensare che si possa continuare a vivere in questo stato esistenziale troppo a lungo.
Solitamente le persone che si suicidano sono quelle che per troppo tempo hanno vissuto in questa condizione.

Io sono OK, tu non sei OK

Harris dice che la posizione esistenziale *"io sono OK, tu non sei OK"* si sviluppa di solito nei bambini che hanno subito delle gravi violenze dagli adulti di riferimento e, nel momento in cui si riprendono, hanno un moto di ribellione nei confronti di chi gli ha fatto del male.
Si autoriconoscono come OK contro il resto del mondo che non lo è. Torniamo al caso di Marco. Immagina che sia cresciuto per la strada tra i bulletti del quartiere dove ha imparato a farsi rispettare con la violenza.
Potrebbe aver sviluppato così un atteggiamento "io sono OK, tu non sei OK".
Il tipo "io sono OK, tu non sei OK" è egocentrico, prevaricatore, arrogante. Ha uno stile di comunicazione aggressivo.
Non ascolta e vuole sempre avere ragione.
Lo stato dell'io prevalente è quello del Bambino Ribelle oppure del Genitore Normativo negativo.

Io sono OK, tu sei OK

La persona che si relaziona agli altri con un atteggiamento *"io sono OK, tu sei OK"* ha fiducia in se stessa e negli altri. Ascolta ed è disposta anche a comprendere le posizioni altrui. Lo stato dell'Io prevalente è quello dell'Adulto che valuta in modo obiettivo quale sia lo stile relazionale più adatto al momento.
In questa posizione esistenziale ci sono la mamma o il papà che non si limitano a dire "sei cattivo" al bambino che ha commesso una marachella ma si siedono accanto a lui, chiedendogli cosa l'abbia spinto a compiere quel gesto, spiegandogli le conseguenze di quel gesto e perché non si fa.

C'è l'insegnante che non si limita a impartire lezioni e riversare nozioni nella testa degli allievi ma cerca di sviluppare il loro senso critico chiedendo: «*Tu cosa pensi?*».
C'è il capo che abolisce il gioco delle colpe e spinge i propri collaboratori a essere sempre più responsabili di ciò che fanno. Chiede il loro parere, senza esserne però dipendente quando deve prendere delle decisioni fondamentali.
E c'è anche il venditore che sa mettere a proprio agio le persone, le ascolta in modo attivo e punta sempre a una negoziazione detta "*win-win*", dove tutti alla fine vincono e sono felici dell'accordo.
Come è facile intuire questa è la posizione esistenziale che ci offre maggiori chances di avere delle relazioni positive.
È chiaro che la relazione ideale è quella tra due persone che sono nella posizione esistenziale del "io sono OK, tu sei OK". Eppure una persona che ha un atteggiamento "io sono OK, tu sei OK" ha la possibilità di influenzare l'atteggiamento del proprio interlocutore.
Una persona che ha un atteggiamento "io sono OK, tu sei OK" non si fa prevaricare da chi adotta l'atteggiamento "io sono OK, tu non sei OK" e dà valore anche a chi pensa di non averlo.
C'è perfino chi ha fatto di questo una missione: ovvero dare valore a chi non si sente OK. È Don Antonio Mazzi.
Da anni con la mia società realizzo eventi per aiutare la sua Fondazione che ha lo scopo di svolgere attività di prevenzione, assistenza, cura, formazione professionale e di reinserimento socio-lavorativo per i giovani tossicodipendenti o affetti da altre forme di disagio.
Don Mazzi è davvero un grande esempio di come si possa applicare l'atteggiamento "io sono OK, tu sei OK" con chiunque, anche con persone che sono considerate "non OK" dalla so-

cietà. Lui ama sintetizzare la sua missione in questo modo: «*Io voglio far vincere i perdenti*». E da anni ci riesce alla grande!

La sceneggiatura della nostra vita

«*Il futuro non è scritto. L'unico destino è quello che ci creiamo con le nostre mani*». Così sentiamo dire dalla voce fuori campo all'inizio del terzo capitolo della saga cinematografica di *Terminator*, intitolato *Terminator 3 - Le Macchine Ribelli*. Il protagonista che pronuncia questa frase, però, sembra molto dubbioso a riguardo, tanto che continua affermando: «*Vorrei proprio crederlo. […] Sento il peso di un futuro che mi perseguita, di un futuro che non voglio*».

Beh, secondo la teoria di Berne, ognuno di noi ha scritto la storia della propria vita e ha finito di scriverla molto prima di aver raggiunto la maggiore età. Iniziamo a delineare la nostra storia personale appena nasciamo e già verso i quattro anni abbiamo buttato giù una prima bozza contenente almeno i dettagli principali.

A sette anni, quando a malapena abbiamo capito qualcosina del nostro piccolo mondo personale, ecco che abbiamo già completato la storia della nostra vita con tutti i dettagli importanti, mentre fino ai dodici anni continuiamo a perfezionarla, con piccoli ritocchi dati qua e là.

Durante l'adolescenza, quando (almeno in teoria) abbiamo acquisito un briciolo di maturità, ci limitiamo a rivedere la storia che abbiamo scritto, rendendola più concreta e attuale rispetto alla realtà che ci circonda.

La storia che scriviamo da piccoli è una storia degna delle migliori sceneggiature di Hollywood: abbiamo previsto un inizio, una fine e un punto centrale dove accade qualcosa di grande;

abbiamo ben elencato personaggi e interpreti, individuando eroi, antagonisti, comparse; ne abbiamo selezionato il tono principale, scegliendo tra uno stile comico, drammatico, noioso, entusiasmante e via dicendo.
Bene, questa storia è il nostro *copione*. Berne lo definisce come "*un piano di vita inconscio [...] che si basa su una decisione presa durante l'infanzia, rinforzata dai genitori, giustificata dagli avvenimenti successivi e che culmina in una scelta definitiva*". Il copione non è una visione generale del mondo e di quello che noi faremo in esso.
È la nostra storia estremamente specifica, per la quale abbiamo già previsto un finale.
Noi non scriviamo in questa sceneggiatura di vita quello che ci viene detto dai nostri genitori.
Certo loro hanno una grande importanza nel determinare la storia e le sue caratteristiche, ma questa influenza non è diretta. Infatti, quello che noi utilizziamo come base della storia non sono il loro comportamento, i loro insegnamenti, le loro parole, ma la nostra interpretazione di tutto questo.
Siamo noi che decidiamo che il litigio tra mamma e papà rispetto alle vacanze ha un particolare significato e sulla base di questo, non del litigio in sé, scriviamo un nuovo capitolo del nostro libro.
Proprio perché si basa sull'interpretazione e non sul fatto oggettivo, due persone che vivono le stesse esperienze possono avere due storie opposte.
Pensa al caso dei fratelli gemelli che, pur simili per certi aspetti, si differenziano spesso per carattere e scelte di vita.
Il cinema ha giocato molto sulla circostanza che persone identiche per l'aspetto fisico possono essere completamente diverse, addirittura opposte, sotto altri punti di vista: pensa alla

contrapposizione tra il malvagio Luigi XIV e il gemello buono Philippe de *La maschera di Ferro,* o a qualche puntata di serie tv o tv movie in cui uno dei gemelli è importante e rispettabile mentre l'altro è un delinquente.
Una volta definito il copione (e tieni bene a mente che Berne ritiene che questo processo si esaurisca verso i dodici anni) saremo tentati di inserire tutti gli avvenimenti che si verificano con il passare degli anni all'interno di questo copione. Detto in altre parole, andremo a interpretare ogni evento sulla base della nostra storia.
Tutti noi iniziamo a scrivere il copione fin dalla nascita. Già da molto piccoli siamo in grado di formarci un'idea sul mondo, su noi stessi e sulle persone che ci circondano (che in quel periodo sono soprattutto i nostri genitori).
Queste convinzioni possono anche rimanere per tutta la vita e si possono riassumere nelle quattro affermazioni che contraddistinguono le posizioni esistenziali:
Io non sono OK, tu sei OK;
Io non sono OK, tu non sei OK;
Io sono OK, tu non sei OK;
Io sono OK, tu sei OK.
Alessandro, Marco e Lucia sembrano destinati a una delle due posizioni esistenziali "io non sono OK". Ma se vogliono hanno anche la possibilità di cambiare il proprio copione e proprio per questo voglio raccontarti nelle prossime righe la storia di Don Mazzi così come l'ho riportata in *Leader di te stesso*, perché è la prova che il nostro destino non è sempre determinato dai primi anni di vita e che abbiamo sempre la possibilità di cambiare il nostro copione. Alla fine sta a noi decidere se vivere in una tragedia o in una commedia.
Noi possiamo davvero essere autori e registi della nostra vita.

Cambiare il proprio destino: si può fare!

Durante l'infanzia Don Antonio era considerato un "bambino difficile". L'essere rimasto orfano di padre quando aveva quattro mesi lo portò a crescere con un rancore e una rabbia che si portava dentro, difficili da sopportare. Non avrebbe mai potuto perdonare Dio per questo enorme sgarbo che gli aveva fatto. La madre, vedova orgogliosa, non accettò mai l'aiuto dei parenti, preferendo vivere in condizioni di povertà totale. Antonio e suo fratello dormivano nello stesso letto perché era l'unico a disposizione. Durante l'inverno lui faceva sempre la pipì nel letto piuttosto che alzarsi e andare al bagno fuori al freddo nel cortile e gli psicologi dicevano che era complessato. La madre, donna dura di altri tempi, non era certo prodiga di dimostrazioni di affetto, ma, anzi, non faceva che prenderlo a bastonate, perché era un ragazzo con un carattere difficilissimo, ribelle, che urlava, litigava sempre e faceva arrabbiare tutti. Il primo giorno di asilo spaccò il naso a un compagno e venne così immediatamente espulso, mentre in terza media fu bocciato per cattiva condotta.

All'età di 14 anni decise di suicidarsi, stufo di stare al mondo senza papà e con una madre che non sentiva mamma. Così un giorno disse a suo fratello e a sua madre che si sarebbe suicidato, per andare finalmente a ritrovare suo padre e smettere così di far disperare tutti coloro che lo dovevano sopportare. Quello sfogo gli permise di comunicare per la prima volta tutto ciò che aveva dentro, cosa che fu sufficiente a fargli accantonare i propositi di suicidio, a spingerlo a proseguire gli studi,

ma non a eliminare tutto quell'astio che portava sempre con sé, quella profonda rabbia contro il mondo e contro Dio che l'aveva privato dell'affetto paterno.
Finì il liceo classico e si trasferì a Bologna per frequentare lettere e musica all'università. Per mantenere i suoi studi incominciò a lavorare come assistente alla Città dei Ragazzi, un'esperienza di stampo americano nata subito dopo la guerra, che raccoglieva i ragazzi minori con gravi disagi. Fu lì che incontrò Romano, un bambino di undici anni che rovesciò completamente la sua vita. Romano era arrivato alla Città dei Ragazzi perché una notte diede una coltellata a suo padre, stanco di riceve l'ennesima molestia sessuale, abusi che subiva da anni da tutti i componenti della famiglia, papà, nonno e zio.
Quella notte si armò di un coltello e quando si presentò il padre ubriaco lo colpì con tutta la forza che aveva in corpo. L'assistente sociale al quale venne affidato il caso dette credibilità alla versione del padre invece che a quella del bambino, che fu portato alla Città dei Ragazzi e, perché fosse aiutato, affidato ad Antonio. Romano era aggressivo, dispettoso, attaccabrighe e portava sempre con sé in tasca lo stesso coltello con cui aveva colpito il padre, brandendolo ogni volta che veniva preso in giro o litigava con qualcuno. Una notte Antonio entrò nel dormitorio per cercare di sottrarglielo durante il sonno. Romano però dormiva tenendo il coltello stretto nella mano destra ben nascosta sotto il cuscino, come se rappresentasse la sua personale "coperta di Linus", la sua unica fonte di sicurezza. Quando sentì Antonio avvicinarsi, balzò sul letto urlando con due occhi pieni di odio e di dolore, lo stesso dolore che era abituato a pro-

vare ogni volta che qualcuno in passato si era avvicinato al suo letto. Quella notte per la prima volta raccontò, piangendo, tutta la sua storia.
Gli altri bambini del dormitorio, ai quali risultava terribilmente antipatico, lo ascoltarono attoniti, piansero con lui e alla fine del racconto lo abbracciarono intensamente, come mai aveva provato prima. Antonio rimase sconvolto da quella storia: non pensava che un bambino di undici anni potesse aver avuto un'esperienza di vita così devastante. Lui che si credeva di essere la vittima del mondo, senza papà e con la mamma che lo bastonava! Aver conosciuto quel bambino e la sua storia ribaltò completamente tutte le sue convinzioni al riguardo e da quel momento iniziò a pensare a come avrebbe potuto aiutare tutti i bambini che, come Romano, vivevano nella disperazione più cupa.
Pensò che il modo più facile per poter svolgere un'attività del genere nella società di allora fosse farsi prete, ma era una cosa assolutamente inconcepibile per lui che non aveva mai accettato la fede ed era da sempre arrabbiato con Dio. Ma poco per volta maturò dentro di sé questa decisione e a 22 anni lasciò l'università per iniziare gli studi di teologia.
Nel maggio del 1956 venne ordinato sacerdote e da allora Don Antonio Mazzi ha profuso tutte le sue energie per quella che è diventata la sua missione personale, mettersi, come dice lui, "dalla parte dei perdenti per cercare di farli finalmente vincere". Ogni giorno lo si vede in televisione combattere la sua battaglia con tutto se stesso e profondere il suo impegno instancabile all'interno e all'esterno delle istituzioni.

Da quando ho avuto il piacere di conoscerlo, sono stato contagiato dall'amore che trasmette e dalla passione che mette in ogni piccola cosa, tanto da mantenere, a ottant'anni suonati (oggi ne ha 87!), *la stessa energia ed entusiasmo di quel giovane ragazzo veneto che decise di farsi prete per aiutare gli "ultimi".*
Don Mazzi rappresenta per me un esempio vivente di qualcuno che prima è stato in grado di diventare "leader di se stesso" e poi, grazie a questo salto di qualità personale, ha potuto diventare un punto di riferimento per tante altre persone. Il ragazzo "ineducabile" è diventato un grande "educatore". Il ragazzino aggressivo e asociale ha saputo aggregare una marea di persone con le quali condividere il proprio sogno, consapevole che da solo non avrebbe mai potuto farcela.
E, insieme agli educatori delle trenta comunità della sua Fondazione Exodus sparse in tutta Italia, raccoglie, ospita e aiuta a ritrovarsi centinaia di tossicodipendenti, che ama come se fossero suoi figli e ai quali dona tutto se stesso per aiutarli a ricostruirsi una vita.

Thomas Harris ha scritto: "*Non si assume un nuovo atteggiamento lasciandosi trasportare dalle cose, bensì decidendo di adottarlo*".
Ed è proprio quello che ha fatto Don Mazzi: non si è rassegnato a vestire i panni della vittima.
Non si è rassegnato all'idea di non essere OK. Ha deciso non solo di cambiare la propria posizione esistenziale ma anche di contribuire a cambiare quella di altre persone che, vari motivi, non si sentono OK e per questo vivono ai margini della società. Insomma quelli che lui chiama simpaticamente gli "scartini".

Cosa ci insegna tutto questo?
Che **una posizione esistenziale non è per sempre**. In momenti di vita diversi potremo assumere posizioni esistenziali diverse. La stessa persona potrebbe anche assumere, nello stesso periodo di vita, posizioni esistenziali diverse in contesti diversi. Potrebbe avere un certo atteggiamento "in famiglia" e un atteggiamento *"io non sono OK, tu sei OK"* al lavoro.
Magari potrebbe accontentarsi dicendosi cose del tipo: «*Beh, non si può avere tutto dalla vita. Almeno a casa mi sento protetto e a mio agio*».
Ma perché accontentarsi? Tutti abbiamo il diritto di sentirci OK in ogni momento della nostra vita con qualsiasi persona, anche con chi vorrebbe farci sentire non OK. Il problema, in fondo, dovrebbe essere il loro (quello di chi assume la posizione "io sono OK, tu non sei OK"), non nostro.
Tutti abbiamo il diritto e anche il dovere verso noi stessi di assumere la posizione "io sono OK, tu sei OK" e possiamo farlo a prescindere dalla posizione dell'interlocutore.

«Nessuno può farti sentire inferiore senza il tuo consenso».
(Eleanor Roosevelt)

A dispetto di chi crede che l'unica posizione vincente sia quella del "io sono OK, tu non sei OK", l'unico modo per avere delle relazioni vincenti è assumere sempre la posizione "io sono OK, tu sei OK".
Durante qualsiasi transazione chiediti in quale posizione ti stai trovando e in quale posizione è o collochi il tuo interlocutore. Le risposte a queste domande ti aiuteranno a capire se e come modificare il tuo comportamento e, di conseguenza, quello degli altri.

In qualsiasi situazione ti trovi, essere in grado di comprendere a che gioco stai giocando tu, il tuo capo, il tuo partner o persino tua madre può aiutarti a girare la situazione in positivo, scavalcando gli stati negativi di Genitore e Bambino e facendo tornare all'opera l'Adulto di tutti.
Uno dei punti di forza dell'Analisi Transazionale è proprio che ti permette di analizzare la situazione nel "qui e ora", facilitandoti il processo di consapevolezza.
La consapevolezza di sé e delle dinamiche di relazione in cui siamo coinvolti è il primo passo per migliorare la nostra capacità di comunicare con qualsiasi interlocutore.

3.

"Non si può non comunicare": come strutturiamo il nostro tempo

«Certe persone parlano soltanto perché pensano che il rumore sia più sopportabile del silenzio».

(Margaret Halsey)

Il primo assioma della comunicazione dice che "*Non si può non comunicare*".
E ciò significa che in generale il nostro comportamento è comunicazione.
Anche quando non parliamo comunichiamo sempre qualcosa.
Ma questo assioma potrebbe essere letto in modo diverso. Ossia nel senso che la comunicazione soddisfa tutti i bisogni esposti nel capitolo precedente.
Attraverso la comunicazione le persone si scambiano "carezze", quindi soddisfano il bisogno di essere riconosciute.
Attraverso la comunicazione le persone si scambiano stimoli.

Harris definisce la transazione proprio come "*uno stimolo provocato da un individuo e una reazione da parte di un altro individuo*".
Infine, la comunicazione è il modo con cui gli esseri umani strutturano il proprio tempo.
Quest'ultima affermazione è sicuramente meno chiara di quelle precedenti, ma tra poco capirai che cosa intento dire. Poiché questo capitolo è dedicato proprio al tema in questione: le diverse modalità di strutturazione del tempo. Secondo l'Analisi Transazionale esistono sei modi con cui gli esseri umani strutturano il proprio tempo e prevedono tutti la relazione con l'altro.

Abbiamo:

- **il ritiro**, che non è una vera e propria forma di transazione ma un'attività che ha comunque luogo nell'ambiente sociale;
- **i rituali**: per esempio il salutarci quando ci si incontra;
- **le attività**: una serie di relazioni che si instaurano in vista di un obiettivo concreto e ben definito;
- **i passatempi**, che sono "*delle conversazioni sociali semi-ritualistiche*", come quando si parla del tempo con qualcuno che conosciamo appena al fine di evitare un silenzio imbarazzante;
- **i giochi**, ovvero delle sequenze di azioni basate su una programmazione individuale e non sociale (come nei passatempi);
- **l'intimità**, che comincia nel momento in cui la programmazione individuale dei giochi diventa più intensa e scompaiono un po' alla volta sia le limitazioni che i movimenti secondari. L'intimità rappresenta la sola risposta davvero soddisfacente ai bisogni di cui ti ho parlato poco sopra.

Descritte così possono non essere molto chiare, ma vediamo una per una queste diverse forme di transazioni attraverso degli esempi concreti.

Il ritiro non rappresenta una vera e propria forma di transazione, ma è un comportamento che si manifesta sempre all'interno del contesto sociale.
Sono abbastanza certo che tu abbia provato più volte esperienze di ritiro nella tua vita!
Pensa a tutte quelle volte in cui il tuo corpo è in un posto ma la tua mente in un altro: quando, per esempio, durante una riunione noiosa, ti viene in mente quella serata con gli amici o inizi a fare la lista della spesa o elabori programmi per il week end, oppure quella volta che un amico logorroico ti ha propinato il racconto della sua ultima gita con la famiglia e tu sei fuggito con la mente a pensare a tutt'altro. Ecco alcuni esempi di ritiro.
Allontanarsi, seppur solo con il pensiero, dalla persona o dal gruppo con cui ci troviamo equivale a un vero e proprio abbandono della situazione sociale.
Di per sé è qualcosa di piuttosto diffuso e che non ha conseguenze negative, a meno che, come fa notare Harris "*non si verifichi sempre, o quando vi parla vostra moglie!*".
Quindi, se il tuo collega logorroico ti sta ammazzando di parole descrivendoti la sua macchina nuova e tu perdi il filo del discorso e inizi a fantasticare sulle future vacanze in Patagonia, niente di male, anzi!
Il problema nasce se trascorri gran parte del tuo tempo ritirato dal mondo, perso nei tuoi pensieri oppure se pensi ad altro quando sei a cena con la ragazza appena conosciuta (e le fantasie non riguardano lei!)… In quel caso, forse, non è quella giusta per te!

Un rituale è una serie stereotipata di transazioni programmate da forze sociali esterne.
Harris lo definisce come "*l'impiego del tempo programmato socialmente, in cui tutti convengono di fare la stessa cosa*".
Sembra complesso, ma in realtà si tratta solo di quei comportamenti che mettiamo in atto tutti e nello stesso modo in particolari situazioni.
Il modo in cui salutiamo qualcuno o rispondiamo al telefono è un rituale.
In alcuni Paesi arabi, per esempio, le telefonate iniziano con dei convenevoli lunghissimi.
Prima di arrivare a parlare del motivo per cui una persona sta chiamando un'altra è necessario che i due interlocutori si informino uno sulla famiglia dell'altro, chiedendo notizie non solo della famiglia più stretta (moglie/marito e figli per intenderci) ma di tutti i parenti vicini (madre/padre, suocera/suocero). Questo per ogni telefonata, anche per quelle di lavoro.
Le conversazioni telefoniche, quindi sono molto più lunghe di quelle che possono essere le nostre, per la gioia delle compagnie telefoniche! Ecco, questo è un esempio di rituale.
È lo stesso di quando si incontrano i colleghi alla macchinetta del caffè dopo le vacanze estive; persino con quelli con cui si hanno meno rapporti, la domanda: «*Come sono andate la vacanze?*» è quasi d'obbligo!
Dal punto di vista dell'Analisi Transazionale i rituali rappresentano atti di obbedienza alle prescrizioni tradizionali del Genitore, messi spesso in atto per ricevere una ricompensa o per diminuire il senso di colpa.
Essi rappresentano un modo sicuro, rassicurante e, se vogliamo, divertente di strutturare il nostro tempo.
È importante comprendere che la natura del rituale è affaristica

e si basa su un preciso calcolo (il più delle volte inconscio) del numero di carezze e riconoscimenti che si otterranno a seguito del compimento del rituale. Informandomi di come ha trascorso le vacanze una persona di cui poco mi interessa mantengo però un livello di cordialità del rapporto che può sempre tornarmi utile in un secondo momento.
Inoltre, così come io ho chiesto a lei, a sua volta lei sarà tenuta a chiedere a me di come ho passato le vacanze e di come sta la mia famiglia, producendo tutta una serie di transazioni e di occasioni di riconoscimento reciproco. Inoltre, i rituali hanno come obiettivo finale quello di essere accettati e accettabili nella nostra società.
Un'ultima caratteristica dei rituali è che sono stereotipici: una volta che la transazione prende avvio è possibile prevederne lo sviluppo e la conclusione senza troppi problemi.
Se incontro per strada un conoscente e mi rivolgo a lui dicendogli: «*Ciao Lorenzo, come va?*» sono abbastanza certo che lui mi risponderà: «*Bene, grazie e tu?*», e io proseguirò con un: «*Tutto bene grazie. A casa tutto bene?*»… E via di seguito fino alla conclusione della transazione.

Dopo i rituali abbiamo **le attività**, cioè dei "*metodi diffusi, comodi e utili e convenienti di strutturazione del tempo […] che utilizzano il materiale della realtà esterna secondo un programma prestabilito*". Mentre scrivo questo libro sto svolgendo un'attività.
Di per sé questa attività non mi ripaga nell'immediato in termini di carezze e non richiede necessariamente la presenza dell'altra persona, ma una volta che l'avrò concluso, sarà stato pubblicato, letto e (mi auguro) apprezzato da altre persone, allora sarò ripagato dalle fatiche della scrittura.

Ed eccoci ai **passatempi**.

1° cliente: «*Cos'ha fatto di buono oggi la signora Suzanne?*».
Suzanne: «*Indivia al gratin. Vedrete, cadrete a terra per il sapore*».
1° cliente: «*Vuol dire che è buona?*».
2°cliente: «*Dipende da che succede*».
1° cliente: «*È vero, se poi non ti rialzi più... ».*
2° cliente: «*Allora vuol dire che non è buona*».
Gina: «*Ah, ah, ah, ah!*».
Georgette: «*Signora Suzanne, ahm... sì... signora Suzanne...*».
Suzanne: «*Sì?*».
Georgette: «*Ahm... nell'indivia al gratin sicuramente c'è... c'è la besciamella*».
Suzanne: «*Certo, e allora?*».
Georgette: «*Io non la digerisco molto la besciamella. Mi fa... mi fa... Come a lei la carne di cavallo*».
Suzanne: «*Per me non è un fatto di digestione. È un fatto di ricordi. Preferirei cucinare carne umana*».
Georgette: «*Ah no, eh? Mica lo farà!*».

Questo dialogo del film *Il favoloso mondo di Amélie* è un bell'esempio di passatempo.
Hai presente tutte quelle "conversazioni da tavola" che partono tra persone che spesso non si conoscono (o si conoscono appena), ma si ritrovano nello stesso posto e devono passare del tempo insieme?
Proprio in quelle occasioni partono i passatempi: "*delle serie di transazioni semplici, semi-ritualistiche, sistemate intorno a un singolo campo di materiale e che hanno come obiettivo principale la strutturazione di un intervallo di tempo*".

Detto più semplicemente, i passatempi sono tutte quelle azioni che facciamo in situazioni particolari come una festa o mentre aspettiamo l'inizio di una riunione o al bar dove andiamo tutti i giorni per pranzo.
Possono assumere la forma delle quattro chiacchiere mentre si aspetta che l'ultimo partecipante alla riunione faccia il suo ingresso in ufficio, fino a transazioni più complesse tra le persone sedute allo stesso tavolo di un matrimonio. Alcuni passatempi tipici riguardano "Auto e Motori", "Che ne è stato di..:", "Cucina", "Negozi", "Viaggi". Pensa a una scena che si vede spesso nei film e nelle serie tv americane: un gruppo di persone, amici non particolarmente legati o conoscenti, si ritrovano all'inaugurazione di una mostra fotografica. Dopo i convenevoli iniziali (i rituali), queste persone iniziano a commentare la mostra e l'autore, ma ben presto questo argomento si esaurisce e cala un silenzio imbarazzante. Fortunatamente ecco che uno dei membri del gruppo tira fuori il passatempo "Viaggi", che è condiviso anche da tutti gli altri. Allora la conversazione si rianima e vengono proposti anche nuovi passatempi come "Sei mai stato a...", "Che fine ha fatto Sempronio" (conosciuto da tutti, ma assente alla mostra), "Cucina", e così via. La conversazione potrebbe essere qualcosa del tipo:

M: «*In quella foto è riprodotto il tempio indiano di XXX. È un luogo bellissimo, qualcuno di voi c'è mai stato?*».
E: «*Io ci sono andata l'anno scorso durante il viaggio di nozze. Mai visto un posto così pieno di magia e spiritualità. Ho provato qualcosa di simile solo in Thailandia*».
C: «*Ah, la Thailandia! Io ci sono andata con mia madre un paio d'anni fa! Che esperienze che abbiamo vissuto! Come quella volta che abbiamo mangiato da quel venditore di strada un'e-*

norme palla di riso fritto con gamberi e verdure! Una cosa terribile!».
M: «*Credo si chiami Khao Pad, un piatto tipico, che si cucina friggendo il riso precotto al vapore. Il riso, si sa, è la base della cucina asiatica*».

E così via, potenzialmente all'infinito, o almeno fino a quando tutti continueranno a manifestare interesse per quel passatempo o a suoi affini.
Secondo Berne i passatempi hanno molteplici vantaggi. Innanzitutto, forniscono una strutturazione del tempo, soprattutto in quelle situazioni di "tempi morti" o di "stallo" di un'interazione. Inoltre ci permettono di ricevere un discreto numero di carezze da parte degli altri e di essere riconosciuti dagli altri. Infine, ci permettono di operare una buona selezione sociale: tutti coloro che condividono i miei passatempi sono brave persone, simpatiche e socievoli, con le quali vale la pena relazionarsi e scambiarsi carezze; tutti gli altri, invece, sono da evitare e, possibilmente, eliminare dalla lista delle amicizie (un po' come quando premiamo il tasto "elimina dagli amici" di *Facebook*).
I passatempi hanno carattere di esclusività: se nel bel mezzo di "Viaggi" arriva una persona che vuole iniziare a tutti i costi il gioco "Auto e Motori", questa persona verrà penalizzata socialmente, a prescindere dal fatto che sia effettivamente brava o simpatica.
Ogni persona impegnata nel passatempo assume un ruolo specifico. Se questa parte prevale o se viene riconosciuta dagli altri (se, quindi, alla "recita" seguono un buon numero di carezze), la persona in questione può assumere una posizione specifica, che può influire sulle sue transazioni future. Facciamo un esempio.

Mario è il "criticone" di turno, quello che in ogni passatempo ha qualcosa da ridire sull'argomento specifico, che cerca sempre il pelo nell'uovo e passa la serata con un'espressione tra l'accigliato e il disgustato da tutto.
Nel corso del tempo Mario assumerà la posizione di critico ufficiale del gruppo e verrà chiamato in situazioni specifiche proprio per esercitare quel ruolo. Allo stesso tempo, però, ci saranno dei momenti in cui le altre persone non vorranno sentire critiche e lamentele e, di conseguenza, Mario verrà escluso dal gruppo. Queste posizioni si assumono e si fissano presto, a partire dal primo anno di vita fino al diciassettesimo.
È chiaro che a diciassette anni nessuno di noi, nemmeno i più svegli ed emancipati, hanno ancora assunto un ruolo chiaro e definito nella società.
Nonostante questo, però, gli autori dell'Analisi Transazionale sottolineano che in mancanza di interventi esterni volti a modificare la posizione che si è formata fino all'adolescenza, l'individuo passerà il resto della vita a consolidarla e mantenerla senza cambiamenti. Se nessun intervento esterno (come la mancanza totale di carezze e riconoscimento) spinge Mario a voler modificare la sua posizione, se la porterà dietro per tutta la vita.

L'intimità è quel tipo di relazione in cui le persone si mostrano per come sono, esprimono i propri desideri ed emozioni in modo autentico e senza maschere.
Si scambiano carezze (questa volta non solo in senso figurato ma anche in senso fisico).
Quando c'è vera intimità le persone si accolgono per come sono senza aspettarsi che l'altro cambi.
Tutto questo è ben rappresentato in una dichiarazioni più belle della storia del cinema.

«*Non penso affatto che tu sia un'idiota.*
Oddio, è vero che c'è qualcosa di ridicolo in te, nei tuoi modi.
Tua madre è piuttosto imbarazzante e devo ammettere che sei veramente pessima quando ti capita di parlare in pubblico.
E tutto quello che ti passa per la testa lo fai uscire dalla bocca senza tenere tanto conto delle conseguenze.
Certo mi rendo conto che quando ti ho conosciuta, al buffet di tacchino al curry di Capodanno, sono stato imperdonabilmente scortese.
E avevo addosso quel maglione con la renna sopra, che mi aveva regalato mia madre il giorno prima; ma il punto è… quello che cerco di dirti… in modo molto confuso, è che in effetti…, probabilmente, malgrado le apparenze, tu mi piaci. Da morire». *E Bridget ribatte:* «*A parte il fatto che fumo, che bevo, che ho una madre volgare, che soffro di diarrea verbale…?*». *E lui, interrompendola: "No, tu mi piaci da morire, Bridget, così come sei!*».
(dal film *Il diario di Bridget Jones*)

Questo tipo di relazione è definito dagli esperti come il più rischioso perché in questa totale apertura all'altro si può essere anche più vulnerabili, ma ciò dipende molto dal livello di equilibrio personale.
Certo il rischio è maggiore per una persona in cui prevale lo stato Bambino e non ha sviluppato il proprio Io Adulto.
Il nostro Io Adulto può concedere al nostro Bambino Spontaneo di lasciarsi andare, vegliando, al tempo stesso, su di lui per evitare che diventi totalmente dipendente dall'altro al punto di perdersi nel caso in cui la relazione d'intimità si interrompesse.

Infine c'è **il gioco**, che è uno dei punti chiave della teoria dell'Analisi Transazionale. Non a caso l'opera principale di Berne si intitola proprio *A che gioco giochiamo*.
I giochi costituiscono il nocciolo dell'attività sociale.
L'aspetto essenziale non è il divertimento ma il seguire specifiche regole di comportamento, che sono sempre le stesse.
Vista l'importanza del gioco nella teoria transazionale è meglio dedicare a questo tema un paragrafo a parte.

A che gioco giochiamo?

Che bello, si gioca!
E invece no, non sarà bello.
Dimentica il significato che hai sempre dato finora alla parola gioco. Non stiamo parlando di una partita a calcio tra amici, o del Risiko o della tombola che viene rispolverata ogni vigilia di Natale per passare il tempo.
Niente di tutto questo, anche se in queste situazioni possono verificarsi dei giochi nel senso transazionale. I giochi in senso transazionale sono tutto meno che divertenti: sono quasi "giochi al massacro", dove liberiamo il peggio di noi, tanto che ogni volta che giochiamo ci sentiamo insoddisfatti e infelici del nostro comportamento e di quello degli altri.
Berne definisce un gioco come "*una serie progressiva di transazioni ulteriori e complementari rivolte a un risultato ben definito e prevedibile*".
Sono transazioni ricorrenti, spesso monotone, con una motivazione nascosta alla base.
Si gioca a "carte truccate". La mano viene indirizzata in una specifica direzione, in accordo con entrambi (o più) i giocatori.
I giochi non sono mai disinteressati.

I giocatori vogliono qualcosa e lo vogliono anche (e soprattutto) a costo di colpi bassi.
Nel gioco si bara, si bleffa, non si risparmia nessun colpo.
È anche per questo che alla fine del gioco i giocatori sono spossati e provano una forte sensazione di malessere, tanto che possono anche chiedersi: «*Ma che diavolo è successo?*».
Quando giochiamo stiamo dando libero sfogo alla parte negativa degli stati dell'Io Genitore e Bambino.
L'Adulto non entra mai in gioco perché, se ci stessimo comportando da adulti, non staremmo giocando.
Nel gioco riproponiamo soprattutto delle strategie infantili che sono diventate, però, inadeguate al contesto attuale nel quale operiamo.

Cerchiamo di capire meglio cosa siano i giochi con degli esempi pratici.
Tatiana e Paola si incontrano per un caffè. Tatiana è molto giù, si sente stanca e depressa e non sa cosa fare per stare meglio.
Paola la incoraggia a parlare e Tatiana inizia una lunga lamentela sulla sua incapacità di trovare lavoro.
È a casa da ormai un anno e dice di essere disposta a fare di tutto, ma nessuno sembra volerle dare fiducia.
Paola allora le elenca i nomi di alcuni siti professionali che si occupano di *Job Placement*, ma Tatiana risponde che sono inutili, ha già provato a usarne alcuni in passato, ma non ne ha mai ottenuto niente.
Allora Paola le propone di andare da suo cugino, che è a capo di una ditta che produce cosmetici: lui è sempre disponibile a incontrare nuovi candidati e spesso se non li assume direttamente può metterli in contatto con altre aziende che sono alla ricerca di persona.

Anche in questo caso Tatiana scuote la testa e dice: «*Ma mi ci vedi in una fabbrica che produce cosmetici? Io che non mi sono truccata neanche il giorno del mio matrimonio!*». Paola sconsolata pensa ad altre possibili soluzioni e le viene in mente che Tatiana è bravissima con la macchina fotografica.
Certo non ha nessun attestato, ma potrebbe proporsi come fotografa per cerimonie, garantendo qualità a prezzi vantaggiosi. Potrebbe anche portare alcuni dei suoi lavori, che ha già esposto in alcune mostre di paese, a qualche galleria.
Non si sa mai che diventi la nuova Leibovitz! A questa proposta Tatiana sbotta: «*Mi stai forse prendendo in giro? Ho quarant'anni e un passato da operaia! A chi vuoi che possano interessare le mie fotografie? E chi mai mi affiderebbe un servizio fotografico?*». Paola le ricorda che è stata la fotografa ufficiale del suo matrimonio, ma Tatiana risponde che l'unico motivo per cui le ha dato questo incarico era perché era sua amica e le aveva fatto risparmiare un bel po' di soldi, così che ha potuto prendere quell'abito enorme che giace in soffitta.
Paola non sa più che dire, voleva essere di aiuto e invece non ha fatto altro che peggiorare l'umore dell'amica.
Ormai non hanno più niente da dirsi, per cui decidono di salutarsi e andare ognuna per la propria strada.
Mentre camminano in direzioni diverse, entrambe provano una sensazione di fortissimo disagio.
Paola si chiede cosa ha sbagliato e inizia a pensare a tutte le volte in cui, tentando di aiutare qualcuno, non ha fatto altro che peggiorare la situazione. Il suo pensiero fisso per tutta la strada dall'uscita del bar è di non essere brava ad aiutare gli altri, di essere un vero e proprio disastro nelle relazioni.
Dall'altra parte Tatiana è arrabbiata: sapeva che Paola non sarebbe stata di nessun aiuto, sapeva che non avrebbe dovuto

tirare fuori l'argomento del lavoro, che si credono tutti bravi a dare consigli, ma farebbero molto meglio a starsene zitti. Continua a ripetere a se stessa che sapeva che sarebbe finita così, che Paola non avrebbe potuto aiutarla e, infatti, non l'ha fatto. Paola e Tiziana hanno appena giocato a due dei giochi di società più gettonati: Paola interpretava il **"Perché non…"** (in questo caso "perché non fai questo per trovare lavoro"), mentre Tatiana rispondeva con un bel **"Sì, ma…"** (non posso, non sono capace, nessuno me lo farebbe fare, e così via). Oltre al gioco del "Sì, ma…" Tatiana pratica anche il gioco della "**gamba di legno**" che è tipico di chi si focalizza sui propri limiti (sono troppo giovane, sono troppo vecchio, non sono abbastanza preparato, ricco, raccomandato…) che cita come scusa per impegnarsi a raggiungere i propri obiettivi.

Facciamo un altro esempio, sempre della coppia di giochi "Perché non…" - "Sì, ma…", legato, però, al mondo del lavoro. Per renderlo più chiaro te lo presento sotto forma di dialogo. I giocatori sono Andrea e Marco, due colleghi che lavorano in un'agenzia di comunicazione. L'antefatto è che Patrizia, il capo di entrambi, vorrebbe ricevere il più presto possibile alcune idee per la grande campagna pubblicitaria di una nota multinazionale.

M: «*Come posso preparare tre bozze di idee per domani? È una pretesa assurda! Poi le volesse cartacee potrei buttare giù qualcosa al volo, ma vuole delle vere e proprie presentazioni* Power Point, *con tanto di cartellina con tutti i materiali per tutti quelli che verranno in riunione domani! Io non posso far*cela».
A: «*Chiedi a Marta e Giorgio se ti danno una mano. Stanno lavorando alla campagna di Pincopallo, ma possono sicuramen-*

te darti una mano visto che hanno ancora molto tempo prima della consegna».
M: «*Sì, ma non credo che Marta e Giorgio siano adatti per questo lavoro. Sono dei bravissimi creativi, ma qui bisogna seguire regole specifiche e loro fanno molta fatica a stare nel tracciato*».
A: «*Prova a chiedere a Patrizia di spostare la riunione. Lo fa sempre quando vede che i tempi sono troppo ristretti per consegnare un buon lavoro*».
M: «*Sì, ma mi ha già detto che vorrebbe avere la firma sul contratto domani per chiudere questo lungo periodo di trattative*».
A: «*Beh, allora provaci e male che vada lavori anche stanotte da casa!*».
M: «*Sì, ma abbiamo i suoceri in casa e il mio studio è diventato la loro stanza per gli ospiti*».

Il dialogo tra Marco e Andrea potrebbe continuare all'infinito senza portare ad alcun risultato utile. Marco continuerà a rifiutare i consigli di Andrea ribattendo con quelle che ritiene essere delle ottime motivazioni, ma che sono in realtà solo scuse.

Un altro gioco tipico in ambito professionale è il **"Ti ho beccato figlio di puttana"** (sono le esatte parole, che rendono benissimo l'idea di come si svolga, con cui l'ha definito Berne), nel quale lo scopo del giocatore che inizia il gioco non è quello di risolvere un problema ma di cogliere l'altra persona in fallo, in modo da accusarla di negligenza e sentirsi a essa superiore. È un gioco che si manifesta spesso come esito finale delle dispute tra colleghi, che sono disposti a tutto pur di "farsi le scarpe" a vicenda.
Nella mia esperienza di formatore e coach mi è capitato spesso di incontrare gente che poneva domande al solo scopo di met-

termi alla prova, senza capire che in questo gioco psicologico non c'è nessuna chance di vincere, perché il fatto di mettere in difficoltà qualcun altro in nessun modo migliora la propria situazione: genera solo l'illusione che sia così.
Nel suo libro Berne prende in esame moltissimi altri giochi, suddivisi a seconda dei contesti in cui vengono abitualmente osservati. Abbiamo:

- i giochi della vita (per esempio "l'alcolizzato", "prendetemi a calci", "guarda cosa mi hai fatto fare", ecc.)
- i giochi coniugali (per esempio "tutta colpa tua", "spalle al muro", "l'occupatissima", ecc.)
- i giochi di società (per esempio "perché non… sì ma", "il goffo pasticcione", "non è terribile", ecc.)
- i giochi sessuali (per esempio "burrasca", "vedetevela tra voi", "la perversione", ecc.)
- i giochi della malavita (per esempio "guardie e ladri", ecc.)
- i giochi dello studio medico (per esempio "sto solo cercando di aiutarti", "lo stupido", "gamba di legno", "psichiatria", ecc.)
- i giochi "buoni" (per esempio "la vacanza di lavoro", "il sapiente del villaggio", "saranno contenti di avermi conosciuto", ecc.). I giochi buoni sono quelli che hanno un duplice obiettivo: contribuire al benessere degli altri giocatori e favorire la completa realizzazione delle parti in causa.

Già dai nomi è possibile farsi un'idea del contenuto del gioco. Tutti questi giochi sono accomunati da regole e caratteristiche generali che bisogna conoscere per capire come interromperli e uscire dagli schemi negativi.
Innanzitutto i giochi sono ripetitivi.

Una volta che abbiamo individuato il gioco che ci piace di più continueremo a giocarci, perfezionando le nostre mosse.
Non è necessario che i giocatori siano sempre gli stessi: nel caso prima descritto di Marco, lo schema di comportamento (la continua critica a tutte le proposte e i consigli detti per aiutarlo a risolvere una situazione difficile) rimarrà sempre lo stesso anche quando incontrerà Sara, Luca o Serena. Inoltre i giochi sono giocati senza che il nostro stato dell'Adulto ne sia consapevole (altrimenti non vi sarebbe alcun gioco).
Nonostante gli schemi si ripropongano in continuazione e con persone diverse, il giocatore non è consapevole di stare giocando.
E anche quando, ormai stremato si pone la domanda: *"ma perché mi succede sempre questo?"*, nella maggior parte dei casi la risposta alla domanda non è quella corretta, ovvero: *"Perché mi sono impegnato in un gioco che metto in atto ogni qual volta che…"*.
Un'altra caratteristica specifica dei giochi è che terminano sempre con i partecipanti colti da un senso di malessere e fastidio. Stiamo male alla fine di un gioco.
Sapevamo come sarebbe andata a finire, eppure ci siamo buttati lo stesso in questa mano e ne siamo usciti perdenti (sia che abbiamo iniziato il gioco o che abbiamo accettato di parteciparvi). Ti è mai capitato di vedere una striscia dei fumetti dei Peanuts, quelli di Charlie Brown, Lucy, Snoopy & co.? Ecco una delle scene più frequenti dei Peanuts, che ha come protagonisti il povero Charlie Brown, un ragazzino timido e sempliciotto a cui ne capita sempre una (a che gioco sta giocando secondo te?) e la sua amica/nemica Lucy, la saputella che deve sempre avere l'ultima parola e ha persino aperto uno "studio" da psicoterapeuta per gli amici.

Entrambi i personaggi giocano a baseball, nella squadra di cui Charlie Brown è il capitano e che ha risultati sportivi che dire pessimi è un complimento.
La scena ricorrente è questa: durante gli allenamenti, o anche solo per gioco, Lucy chiama Charlie Brown e gli dice di calciare la palla che lei terrà ferma per lui.
Charlie Brown prima si rifiuta, dicendo alla bambina che sa benissimo che toglierà la palla all'ultimo, facendolo cadere. Lei nega, Charlie Brown le crede ed ecco che la scena da lui descritta si verifica realmente. Infatti, proprio quando è lì che sta per calciare, Lucy sposta la palla e il povero ragazzino fa un bel capitombolo.
Perché ha accettato di calciare la palla? Perché, pur sapendo che cadrà e si farà male, facendo anche la figura dello stupido, lo fa comunque? Perché Charlie Brown e Lucy, pur essendo dei bambini, stanno giocando nel senso transazionale del termine. E, giocando, rafforzano e portano avanti il loro *copione*.

Un gioco al massacro

Come hai già capito, il gioco transazionale non è qualcosa di piacevole, anzi.
A nessuno piace sentirsi male, essere insoddisfatti e frustrati, eppure è proprio come ci sentiamo quando il gioco è finito. Ma allora, perché giochiamo? Bè, perché, come ho già detto all'inizio del capitolo, anche una carezza negativa è preferibile a nessuna carezza, e il gioco ci permette di ottenere tantissime carezze negative.
Inoltre giocando stiamo passando del tempo, stiamo facendo qualcosa, e questo ci evita di starcene a fare nulla, lamentandoci e annoiandoci.

Dunque *il gioco conferma i nostri copioni, la nostra "posizione esistenziale", conferma chi siamo e chi sono gli altri*. Più tardi vedremo meglio cos'è un copione.
Il più cattivo tra tutti i possibili giochi è quello che lo psicologo statunitense Stephen Karpman chiama il "triangolo drammatico": si può giocare anche solo in due e prevede i ruoli di Vittima - Carnefice (o Persecutore) - Salvatore. Vediamo nel dettaglio ognuna di queste posizioni.

«Per comprendere certi delitti basta conoscere le vittime».
(Oscar Wilde)

In senso transazionale, **la Vittima** è quella persona che ne ha sempre una, si lamenta di tutto e tutti, a cui ne capitano di ogni colore.
Il suo copione di vita è pieno di fallimenti, di colpe, di tradimenti, di insuccessi e sfortune uno dietro l'altro.
È quel personaggio che sembra andare in giro con una maglietta con su scritto *"Prendetemi a calci"* o *"Ce l'avete tutti con me"*.
È Fantozzi che, anche se soffre, si fa schiacciare il piede dal Duca Conte perché quest'ultimo possa vincere alla roulette e non offenderlo. La vittima si considera inferiore e inadeguata.
Pensa, quindi, di non essere OK.
Attenzione a non pensare che la vittima sia davvero una persona a cui la vita ha girato le spalle, ma che non meritava tutto quello che le è successo.
La vittima in senso transazionale sceglie deliberatamente di stare in quella posizione. In alcune occasioni la vittima andrà alla ricerca di un Salvatore che possa aiutarla.
In questo caso l'essere aiutata dagli altri le confermerà che da

sola non potrebbe fare nulla. *"Se non fosse stato per lei non so come avrei fatto"*. Bè, avrebbe fatto comunque, solo che non vuole farlo, altrimenti non verrebbe salvata dagli altri.
Altre volte, invece, la vittima cerca un carnefice, qualcuno che la tratti male e la faccia soffrire. «*Com'è umano lei*» dice il povero Fantozzi anche in situazioni di vero e proprio abuso fisico!

Il **Carnefice**, o **Persecutore**, è l'esperto nello svalutare gli altri, facendoli sentire inadeguati e incapaci.
Nella sua mente lui è OK e tutti gli altri non lo sono. Il carnefice è quel capo che giorno dopo giorno sminuisce il lavoro dei suoi impiegati, che non li ringrazia mai per il lavoro fatto, è quella persona che riesce a farti sentire negato in tutto.
Non ha bisogno di ricorrere alla violenza fisica: è il maestro del ricatto verbale, della violenza psicologica, quello che ti distrugge con uno sguardo.
Il Carnefice fa paura, spaventa e proprio per questo riesce a mantenere ben legate a sé le sue vittime.
È un po' come la "sindrome di Stoccolma", per cui la vittima sviluppa una dipendenza psicologica verso la persona che gli fa del male.
Se con la Vittima è impossibile parlare sullo stesso piano perché tanto ha sempre ragione lei, dal momento che lei è la poverina da compatire, che ha già sofferto tanto e a cui bisogna dare ragione, allo stesso modo è impossibile intavolare un dialogo con il Carnefice, dal momento che risponderà alzando la voce, aggredendo verbalmente l'altra persona per rimpicciolirla in modo da sottometterla senza dovercisi davvero relazionare.

Il **Salvatore** è quello che deve sempre aiutare gli altri.
È la ragazza con la sindrome da crocerossina, che si fidanza

sempre con ragazzi disgraziati che cerca di cambiare portandoli sulla retta via.
Anche il Salvatore, proprio come il Carnefice, ritiene che gli altri non siano OK, ma in questo caso non usa la violenza per rimarcare la sua posizione di forza, bensì l'aiuto, lasciando l'altra persona nella convinzione di non essere capace di fare nulla senza il suo aiuto.
La mamma iperprotettiva che vieta al figlio malato di fare qualsiasi cosa per paura che possa stare male ha assunto il ruolo del Salvatore e crede di essere l'unica a sapere cosa sia bene per il figlio.

«Il mondo è tutto un palcoscenico, sul quale tutti noi,
uomini e donne siam solo attori,
con le nostre uscite e con le nostre entrate.
Ove ciascuno, per il tempo che gli è stato assegnato,
recita molte parti».

(Willam Shakespeare)

Tutti noi non abbiamo solo una parte, non recitiamo in un solo ruolo nel copione della nostra vita.
Questi tre ruoli, per dirla meglio, non sono predefiniti e non si escludono a vicenda, visto che noi possiamo essere allo stesso tempo Vittima, Carnefice o Salvatore non solo in situazioni diverse ma anche passando dall'uno all'altro in poco tempo.
Proviamo a fare un esempio in ambito lavorativo.
Abbiamo da una parte l'impiegato nel ruolo di Vittima e il capo reparto nel doppio ruolo di Salvatore e di Carnefice (sì, perché, anche se può sembrare strano, questi ruoli non sono definiti e stabili e in una normale conversazione possiamo passare da vittima a carnefice, da salvatore a carnefice in un attimo).
Il nostro impiegato è in difficoltà.

Ha molte scadenze a cui riesce a stare dietro con fatica e commette molti errori. Il capo reparto, invece di capire i motivi che stanno dietro ai suoi ritardi ed errori, decide di metterlo ancora di più in difficoltà (siamo nel gioco "Ti ho beccato, figlio di..").
Gli affida un incarico importante, ben consapevole che non riuscirà a portarlo a termine (eccolo qua il Carnefice!).
La profezia si avvera e il nostro impiegato fallisce.
A questo punto, il capo reparto lo chiama e inizia un dialogo di questo tipo:

Capo reparto: «*Rossi, mi spieghi cosa è successo*».
Impiegato: «*Non sono riuscito a portare a termine il compito affidat*omi».
Capo reparto: «*Eppure le abbiamo messo a disposizione tutte le risorse necessarie*» (Salvatore).
Impiegato: «*Beh, non ne sono così sicuro. Anzi, credo di non essere stato aiutato abbastanza. Doveva essere un gioco di squadra e alla fine mi sono ritrovato con un solitario*» (Vittima).
Capo reparto: «*Io credo che il problema sia che lei non ha dimostrato sufficiente motivazione e capacità per raggiungere l'obiettivo prefissato*» (Carnefice).

E via dicendo, continuando il gioco al massacro fino a che uno dei due rinuncerà a proseguire ed entrambi rimarranno con un senso di insoddisfazione e frustrazione per come è andata la cosa.
Il triangolo drammatico è fortemente legato al problema del conflitto: la relazione Vittima-Carnefice-Salvatore non è una relazione pacifica, anche se non diventa subito conflittuale.
È una mina vagante, pronta a esplodere in qualsiasi momento, creando il massimo danno.

Io non gioco più!

«Mentre i genitori coscienziosi si preoccupano di insegnare ai figli le procedure, i rituali e i passatempi adatti alla loro posizione e di scegliere scuole, università e chiese che corroborino i loro insegnamenti, trascurano invece il problema dei giochi, che formano la struttura fondamentale della dinamica emotiva di ogni famiglia e che i bambini apprendono fin dai primissimi mesi di vita attraverso le esperienze quotidiane più significative».

(Eric Berne)

I giochi ai quali noi giochiamo non sono altro che i giochi che abbiamo visto giocare dai nostri genitori e i loro dai nostri nonni ancora prima.
Ma nessuno ci insegna come bloccarli, come evitarli e come risolvere una situazione di stallo trasformandola in un momento di crescita. O almeno fino ad adesso.
Sì, in quanto l'Analisi Transazionale cerca di renderci consapevoli del perché adottiamo determinati comportamenti o nascondiamo i nostri reali sentimenti quando ci sentiamo a disagio. Ci insegna a reagire al comportamento degli altri, a evitare o, meglio ancora, a gestire il conflitto e vivere in armonia.
Harris dice: "*Lo scopo che si prefigge l'Analisi Transazionale è di mettere una persona in grado di disporre della propria libertà di scelta, della libertà di mutare a volontà, di mutare le reazioni in risposta a nuovi e ricorrenti stimoli. […] Il trattamento si pone come meta il ripristino della libertà di mutare*".
Ora Harris parla con un linguaggio da terapeuta che non è proprio immediato e semplice per tutti, ma se lo semplifichiamo non dice altro che lo scopo dell'Analisi Transazionale è quello di aiutarci a cambiare aiutandoci a capire quali forze influenzino il nostro comportamento.

Perché, a differenza di altre teorie o modelli psicologici, il punto di forza della teoria di Berne è che sviluppa le tue capacità di capirti meglio e, di conseguenza, cambiarti.
Di solito la gente cerca sicurezza all'esterno.
Noi ci appoggiamo agli altri, abbiamo bisogno degli altri, delle loro carezze, delle loro conferme, del loro riconoscimento.
Ma le risposte per cambiare sono tutte dentro di te. Pensa ai giochi ai quali giochi di più: cosa sei, la vittima, il criticone, la crocerossina? Ti piace il "Perché non… si ma" o preferisci il "Adesso ti ho beccato".
Quando il tuo partner ti risponde male a una semplice domanda, perché ha attivato il suo status del Bambino, tu di solito cosa fai? Mantieni lo stato Adulto e cerchi di riportare la conversazione alla normalità o attivi lo stato Bambino o, peggio ancora, il tuo Genitore interno?
Riflettere su quali sono le risposte a queste domande può aiutarti a individuare i punti che puoi cambiare per avere relazioni più efficaci e funzionali con gli altri.
Dobbiamo imparare a capire quale spettacolo sta andando in onda in quel particolare momento e quale ruolo hanno tutte le persone coinvolte (noi *in primis*). Solo così possiamo fare qualcosa per cambiare la situazione, modificando il nostro comportamento e interrompendo lo schema malato che si è acceso in quel momento.
L'arma per combattere in questa guerra è comprendere cosa sta succedendo, esserne consapevoli e, da lì, cambiare, fare qualcosa, interrompere la situazione e dare vita a qualcosa di diverso e più funzionale.
Solo così si può provare a fermare il conflitto in corso.
Prova a fare un esercizio di questo tipo la prossima volta che ti sembrerà di essere finito in un triangolo drammatico o in un

gioco di qualsiasi tipo: immagina di vedere la situazione dal di fuori, come se stessi guardando un film seduto sul tuo divano, con i pop-corn e il plaid se fa freddo e tutto il resto.
Bene, prova a vedere le persone, te compreso, come se fossero attori che stanno recitando una propria parte.
Chi è la Vittima? Chi il Carnefice? Chi sta facendo di tutto per arrivare allo scontro?
Vedendo la situazione da fuori riuscirai a capire meglio, in modo più "neutro", quello che sta succedendo, per poi provare a cambiarlo semplicemente… cambiando.

4.

Scambiamoci carezze: le transazioni

«Sembra così banale,
ma nelle relazioni si deve comunicare».
(Peter Krause)

Entriamo al bar e rivolgiamo un grande sorriso alla ragazza dietro al bancone. Questa ci sorride a sua volta e ci dice: «*Buongiorno, cosa le preparo*?».
Questo scambio rappresenta una semplice transazione.
Alla domanda della ragazza noi risponderemo: «*Una spremuta e un croissant alla marmellata*», e così via fino a che pagheremo e usciremo dal bar soddisfatti. In tutto questo tempo avremo sviluppato delle catene di transazioni.
Ogni risposta delle persone coinvolte in una transazione rappresenta lo stimolo per la transazione successiva e l'Analisi Transazionale ci permette di comprendere cosa sta accadendo durante questo processo di comunicazione.

Secondo Berne la *transazione* è l'unità fondamentale del rapporto sociale.
In precedenza abbiamo già detto che Harris la definisce come "*uno stimolo provocato da un individuo e una reazione da parte di un altro individuo*".
Le transazioni possono essere parallele, incrociate o nascoste.

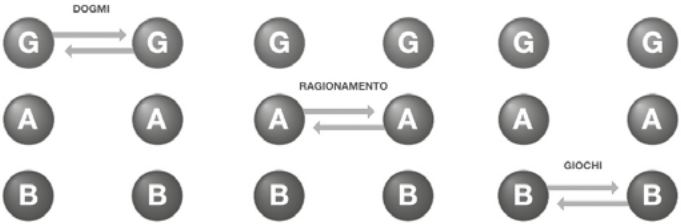
Nelle **transazioni parallele** le persone comunicano allo stesso livello di stato dell'Io. Per esempio, la situazione del bar descritta poco sopra, dove l'Adulto del cliente si rivolge all'Adulto della barista, che risponde a sua volta con il proprio Adulto.

Nelle **transazioni incrociate** le persone non comunicano allo stesso livello di stato dell'Io. Per esempio, un collega chiede all'altro dov'è la pinzatrice e questi risponde con un sonoro: «*Non lo so. L'hai usata tu l'ultima volta. Ma è possibile che non sai mai dove metti le cose? Ti ho detto mille volte di riporre la pinzatrice al suo posto quando finisci di usarla!*».
In questo caso l'Adulto di una persona chiede un'informazione all'Adulto di un collega. E il collega anziché rispondere con l'Adulto risponde con il Genitore Normativo.

Nelle **transazioni nascoste** le parole dette nascondono un secondo significato. L'esempio classico è quello del bambino che dice che la torta è molto buona perché in realtà ne vuole ancora o la ragazza che passando davanti ad una vetrina di Tiffany si ferma e descrive con ammirazione un anello esposto, sperando che il ragazzo glielo regali.
Ora analizziamo meglio questi tipi di transazione nel dettaglio con una serie di esempi pratici e vediamo come fare per bloccare quelle negative e che non ci portano da nessuna parte.

Le transazioni parallele

Nella **transazione parallela** le persone comunicano allo stesso livello di stato dell'Io.
Questo tipo di transazione si può svolgere su ciascuno dei tre livelli della personalità: Genitore con Genitore, Bambino con Bambino e Adulto con Adulto.
In questo caso, l'altra persona risponde come chi ha iniziato la conversazione si aspetta: Tizio attiva lo stato dell'Adulto in Caio, che risponde con lo stesso stato. In generale si tratta di uno scambio piacevole e continua fintanto che le due (o più) persone si mantengono allo stesso livello.



Vediamo qualche esempio.
Maria e Giuseppe sono sul treno che li porterà a Napoli.
Il treno, a causa di un guasto al motore del treno precedente, viaggia con circa due ore di ritardo.
I nostri protagonisti, che non si conoscono, ma sono accomunati dalla situazione di difficoltà, così parlano tra loro.

Transazione parallela tra Genitore e Genitore.
Maria: «*È una vergogna! Due ore di ritardo in un viaggio che dura meno di quattro ore!*».
Giuseppe: «*Davvero! Il servizio pubblico è pessimo e guardi che è così in tutto, mica solo nei trasporti*».

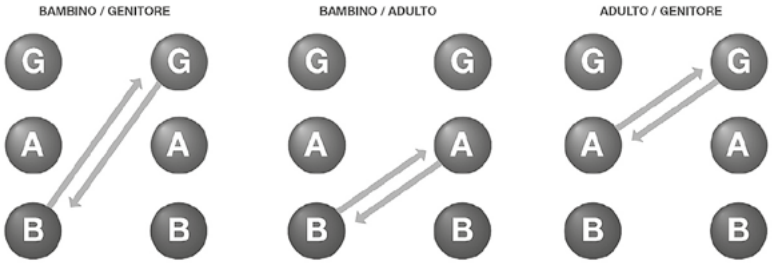
Maria: «*Stanno lì a spendere fior di soldi in pubblicità, ma che li investissero in un servizio migliore. Alla fine io il biglietto lo pago e vorrei che il servizio funzionasse*».
Giuseppe: «*Se continuiamo così non ci salviamo più. Vogliamo essere all'avanguardia e invece rischiamo di essere un Paese del Terzo Mondo*».

Transazione parallela tra Bambino e Bambino.
Maria (con tono piagnucoloso): «*Non vedo l'ora che questo viaggio infernale finisca. Non mi sono mai trovata così male in vita mia*».
Giuseppe (anche lui totalmente sfiduciato): «*A questo punto speriamo di arrivare il prima possibile e scendere da questo maledetto treno*».

Transazione parallela tra Adulto e Adulto.
Maria: «*Lei saprebbe gentilmente dirmi come funziona il servizio reclami di Trasporti Veloci?*».
Giuseppe: «*Sì guardi, ho già provato ed è piuttosto semplice. Deve mandare un'email al servizio clienti con la scansione del biglietto. Se non rispondono entro sessanta giorni può provare il loro servizio di conciliazione*».

In tutte queste situazioni Maria e Giuseppe parlano tra loro senza problemi e non si forma nessun conflitto.
C'è, però, un'importante differenza tra le tre situazioni: nei primi due casi, infatti, la conversazione è vuota, non ha alcun obiettivo utile se non lamentarsi gratuitamente e sfogarsi della frustrazione derivante dal ritardo. Insomma potremmo catalogare i primi due scambi come puri "passatempi". Nel terzo caso, invece, dove i due Adulti comunicano tra loro, la comuni-

cazione è indirizzata a tentare di superare il problema in modo costruttivo.
Quindi è un'attività.
È la forma di comunicazione più efficace soprattutto in ambito lavorativo, visto che lascia da parte la sfera emotiva, non contiene giudizi o presupposizioni dei parlanti ed è mirata al raggiungimento di un obiettivo utile attraverso lo scambio di informazioni.
Le transazioni parallele possono avvenire anche tra stati dell'Io diversi.



Transazioni parallela tra Genitore e Bambino.

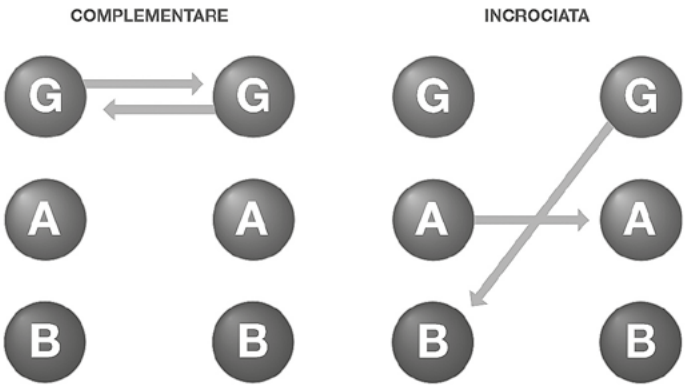
In famiglia.
Lei: «*Insomma, sei sempre il solito irresponsabile. Ti avevo chiesto di portare fuori la spazzatura e te ne sei dimenticato*».
Lui: «*Che palle! Ti lamenti sempre e non ti va mai bene quello che faccio!*».

Al lavoro.
Impiegata: «*Non sono proprio portata per fare i grafici. Odio Excel!*».
Responsabile: «*Non ti preoccupare, lascia lì, ora finisco questo lavoro e lo faccio io*».

Transazione Bambino Adulto.
Allievo: «*Che barba la Storia! Prof. fino a che pagina dobbiamo studiare per l'interrogazione?*».
Insegnante: «*Prova a cambiare atteggiamento e a studiare la Storia come una serie di fenomeni e momenti e non solo dei capitoli. Vedrai che ti peserà di meno*».

Le transazioni incrociate

Nella **transazione incrociata** le persone non comunicano allo stesso livello di stato dell'Io, ma soprattutto la risposta non viene data dallo stato dell'Io a cui ci si rivolge.



Pensa all'ufficio di un amministratore di condominio che ha bisogno dei verbali delle ultime riunioni e di tutte le fatture relative al riscaldamento e alla climatizzazione di uno specifico condominio. Si rivolge, per questo, alla sua segretaria, ma i documenti necessari sembrano scomparsi.

Transazione incrociata: il Genitore del capo di rivolge al Bambino della segretaria, che risponde con il suo Genitore (G-B) +(G-B).

Amministratore: «*Non è la prima volta che succede questo! Eppure gliel'ho già spiegato mille volte! Se fosse più ordinata troveremmo tutto subito*».
Segretaria: «*Se avessimo organizzato l'archivio come le avevo accennato qualche settimana fa forse ora non ci troveremmo in questa situazione!*».

Transazione incrociata: il Bambino del capo di rivolge al Genitore della segretaria, che risponde con il suo Bambino (B-G) +(B-G).
Amministratore: «*Ho bisogno di quei documenti! Se non li trovo come faccio a sistemare i conti?*».
Segretaria: «*Ma insomma, io li ho sistemati ma a lei non va mai bene quello che faccio!*».
Transazione incrociata: il Genitore del capo di rivolge al Bambino della segretaria, che cerca di riportare la conversazione sul piano degli Adulti (G-B) +(A-A).
Amministratore: «*Non è la prima volta che succede questo! Eppure gliel'ho già spiegato mille volte! Se fosse più ordinata troveremmo tutto subito*».
Segretaria: «*Se non dovessimo trovarle nell'archivio, posso sempre stampare delle nuove copie da quelle salvate nell'archivio centrale*».

I primi due casi (e di esempi così potremmo farne molti altri tra stati diversi) non possono durare nel tempo, perché ognuno vede la situazione dal suo punto di vista e non c'è possibilità di adeguamento tra le diverse opinioni.
Le uniche cose che possono succedere sono che la comunicazione venga interrotta bruscamente o che continui e si trasformi in un vero e proprio conflitto.

Nell'ultimo caso, però, quando la segretaria propone una possibile soluzione alternativa all'impasse provocata dal fatto che questi benedetti documenti non si trovano, ecco che si intravede una piccola possibilità di miglioramento.
Sì, perché l'amministratore ha tentato di far arrabbiare la segretaria offendendola per il suo disordine, ma la segretaria mantiene la calma e riesce ad attivare il suo stato dell'Adulto che risponde al Genitore con un'azione che possiamo chiamare *correttiva*. L'obiettivo di una risposta o azione correttiva è quello di far sì che anche nell'altra persona si riattivi la sua parte razionale, in modo che possa "sbollire" la sua furia emotiva.
Hai riconosciuto il gioco psicologico vittima-carnefice? Nel primo caso la segretaria non ci sta a fare la vittima e risponde agli assalti del carnefice, vestendo anche lei i panni del carnefice. Nel secondo caso invece rispetta il ruolo assegnato dal capo, lamentandosi e facendo la vittima.
Solo nel terzo caso la segretaria si sottrae al gioco sterile e propone una soluzione.
Il modo migliore per correggere una conversazione è quello di proporre delle soluzioni concrete, delle alternative di comportamento, delle proposte.
Insomma il modo migliore per evitare di cadere nel conflitto è di rispondere con lo stato dell'Io Adulto.
Perciò, la prossima volta che il tuo capo o un collega o un collaboratore si lamentano di qualcosa, qualsiasi cosa, dalla macchinetta del caffè sempre guasta alla stampante che dà problemi, fino proprio a toccare il tuo lavoro, ecco cosa potrai fare: invece di rispondere con altrettanta veemenza alle sue provocazioni o fare qualche battuta sarcastica che potrebbe essere fraintesa e peggiorare la situazione pensa a una soluzione alternativa. Proponigli di andare al bar per bere quel tanto desiderato caf-

fè, trova il numero di telefono dell'assistenza delle stampanti o chiedigli di spiegarti meglio cosa non trova interessante del tuo lavoro.
Sii razionale, gestisci la tua rabbia (nel volume 8 di questa collana abbiamo visto come si fa), non farti contagiare e vedrai come cambia la situazione!

Le transazioni nascoste

Quando diciamo qualcosa che non stiamo realmente pensando ma ne alludiamo un'altra abbiamo una transazione nascosta. Spesso è possibile notare la differenza tra quello che viene detto e quello che si vorrebbe dire perché il tono della voce, la gestualità o l'espressione facciale di chi parla lasciano intendere che c'è qualcosa che non va.
Claudio è in ufficio e sta completando un preventivo per l'assicurazione di una macchina.
Giada si avvicina, dà un'occhiata al file e dice: «*Fammi vedere la parte iniziale*» con tono dubbioso e un'espressione perplessa stampata sulla faccia.
Di per sé la richiesta è semplice e diretta: ha visto alcune parti del documento, ma non tutte, e per capire meglio ha bisogno di avere anche le informazioni presenti nella prima parte del documento.
Dal tono e dall'espressione, però, sembra che Giada abbia trovato degli errori nel documento e sia perplessa sulla correttezza della prima parte, tanto che Claudio le risponde: «*Ho forse sbagliato?*».
È possibile che mentre pone questa domanda Claudio non risponda alla richiesta di Giada di mostrargli la parte iniziale del documento.

In questo caso Giada potrebbe rispondere: «*Ti ho chiesto di mostrarmi la prima parte del documento. Non sono forse stata chiara?*». Anche questa domanda potrebbe sembrare una semplice richiesta fatta dall'una all'altro, ma nella realtà il tono e l'evidente agitazione crescente di Giada sottintendono fastidio e perplessità sulle reali capacità di Claudio.
Se, come insegna la teoria di Mehrabian, le parole contano solo per il 7% nella comunicazione e quindi più del 90% di quello che si comunica non esce dalla nostra bocca, allora puoi immaginare quanto possano essere frequenti le transazioni nascoste.

Quando la comunicazione è efficace

«*Cos'hai?*».
«*Niente*».
«*E perché sei arrabbiata?*».
«*Arrivaci da solo*».

«*Pronto, parlo con il servizio percorribilità strade? Ah buongiorno, senta io sono un socio ACI numero di tessera 917655 barra UT come Udine e Torino. La disturbavo per avere qualche delucidazione dato che mi devo recare a Roma per votare. Senta, ho sentito dal bollettino dei naviganti che è in arrivo un'area depressionaria di 982 millibar, e questo purtroppo mi è anche confermato da un fastidiosissimo mal di testa che sopraggiunge ogni qualvolta c'è* un brusco calo di pressione. D'*altro canto, caro amico, questo è il prezzo che dobbiamo pagare noi meteoropatici. Senta, io le domandavo questo: secondo lei, partendo tra circa diciamo tre minuti e mantenendo una velocità di crociera di circa 80/85 chilometri orari…*

Secondo lei faccio in tempo a lasciarmi la perturbazione alle spalle nei pressi, diciamo, di Parma?».
«*Ma va a cagher!*».

Hai riconosciuto le due situazioni? La prima rappresenta un dialogo piuttosto comune in qualsiasi coppia: lui o lei (più spesso lei a dir la verità!) è arrabbiato/a per qualche motivo.
Il partner se ne accorge e chiede spiegazioni, ma l'altra persona risponde con un laconico "niente", ma è assolutamente chiaro che non è così.
L'altra persona dovrebbe arrivarci da sola e il fatto che non ci arrivi peggiora ancora di più la situazione.
Il secondo è un dialogo tratto dal film *Bianco, Rosso e Verdone*, in cui il personaggio forse più antipatico, e sicuramente più logorroico della storia verdoniana, tale Furio Zoccano, avvocato romano residente a Torino, riesce a farsi mandare a quel paese con una sola chiamata da uno sconosciuto operatore dell'ACI a cui aveva chiesto informazioni per il suo viaggio.
Da cosa sono accomunate queste due situazioni? Cosa c'è che non va in entrambe? È evidente che c'è qualche problema di comunicazione.
Ora, io ho presentato due casi limite, ma in fondo i problemi di comunicazione sono all'ordine del giorno in ogni ambito, sia personale che professionale.
Nelle aziende la mancanza o le difficoltà di comunicazione tra le persone è la principale causa del mancato raggiungimento degli obiettivi. In ambito personale i problemi di comunicazione sono tra i maggiori fattori di stress e di malessere in generale. Insomma migliorare la capacità di comunicare con gli altri ha effetti positivi sul resto della nostra vita e questo è uno degli obiettivi principali dell'Analisi Transazionale.

Nella teoria dell'Analisi Transazionale la comunicazione rappresenta il canale per capire la persona che abbiamo davanti.
È, infatti, durante una qualsiasi conversazione, anche la più banale come chiedere il caffè al bar, che i nostri stati dell'Io si incontrano e influenzano il nostro comportamento.
Ma, al tempo stesso, il rischio d'incomprensione è elevato. Questo perché ciò che noi diciamo assume un significato diverso a seconda di come lo diciamo, dove e quando e, soprattutto, cambia a seconda della persona che abbiamo davanti, che lo interpreterà in un modo particolare a seconda di tutto un insieme di elementi che lo condizionano in quel momento specifico. La frase: «*Si diverta, lei che può*» pronunciata dal capo al dipendente può essere davvero un augurio per passare bene una serata o una vacanza, ma potrebbe anche voler dire "*Bella vita che fate voi dipendenti, mentre io devo chiudermi in ufficio a controllare il vostro lavoro!*".
Berne dice che quando due si parlano è come se si incontrassero sei persone diverse (e così via al crescere del numero di persone coinvolte in una conversazione).
Questo perché, in realtà, i tre stati mentali dell'uno e i tre dell'altro sono tutti lì, pronti a intervenire al bisogno.
Qualcuno ha detto: «*La comunicazione parte non dalla bocca che parla ma dall'orecchio che ascolta*». In realtà l'Analisi Transazionale ci suggerisce che parte dallo stato dell'Io del parlante. Come parliamo, infatti, dipende dal nostro stato dell'Io: possiamo parlare da Adulti, da Genitori o da Bambini.
Tanto più sei in grado di riconoscere lo stato dell'Io che si è attivato in quel particolare contesto tanto più potrai modificarlo, dirigendo tu la conversazione dove vuoi.
La parola chiave qui è **consapevolezza**. Per interagire bene con gli altri dobbiamo interagire bene con noi stessi e, prima di

tutto questo, dobbiamo conoscerci internamente.
Dobbiamo essere *consapevoli* delle nostre influenze interne e di come queste ci spingono a dire determinate cose in determinati modi.
Vuoi comunicare efficacemente? Allora devi stare attento, ma molto attento, a come imposti il messaggio, perché è su questo che l'altra persona sintonizzerà la sua risposta.

Quale stato dell'Io sta parlando?

Oltre a stare molto attento a *come* comunichi, concentrati per capire quale stato dell'Io sta parlando per te in quel momento.
Tutti e tre gli stati sono utili e funzionali al nostro benessere, ma non in tutte le occasioni.
È come avere nell'armadio uno smoking e una tuta da ginnastica: sono entrambi molto utili, quasi indispensabili in un buon guardaroba, ma pensa se ti presentassi alla lezione di tennis in smoking o alla cerimonia di presentazione del nuovo prodotto della tua azienda in tuta!
Lo stesso avviene con gli stati dell'Io: devi stare attento a "indossare" lo stato giusto per la situazione in cui ti trovi.
Se il tuo capo ha la luna storta o il tuo partner si è svegliato con un'incredibile voglia di litigare fatti più furbo e non rispondere con il tuo Bambino alla loro emotività.
Attiva l'Adulto e, male che vada, interromperai la conversazione prima che sfoci in una litigata bella e buona.
Se, invece, anche l'altra persona sarà in grado di rispondere con l'Adulto, ecco che la conversazione prenderà una direzione positiva e tutti e due ne uscirete soddisfatti.
Riprendiamo gli esempi che abbiamo fatto sopra e cerchiamo di capire da essi in che modo essere consapevoli degli stati

dell'Io ci può servire per comunicare in modo più efficace.
Riprendiamo il caso di Maria e Giuseppe in treno.
Nelle comunicazioni parallele tra Bambino-Bambino e Genitore-Genitore la conversazione era vuota, senza alcun obiettivo utile se non quello di lamentarsi gratuitamente e sfogarsi della frustrazione derivante dal ritardo.
Comunicazioni di questo tipo non vanno da nessuna parte ed è necessario interrompere quest'inutile scambio di banalità se si vuole raggiungere un obiettivo.
Quando senti che la conversazione, pur rimanendo tranquilla e pacifica, non sta andando da nessuna parte, se tu hai bisogno di indirizzarla verso un obiettivo sarai costretto a interrompere quella transazione e portarla a un altro livello.
Un modo per fare questo è incrociare la transazione.
Riprendendo sempre l'esempio di Maria e Giuseppe sul treno, se uno dei due vuole andare oltre la mera lamentela e decide di ottenere delle informazioni utili (come, per esempio, capire come ottenere un rimborso dovuto al ritardo) potrebbe attivare lo stato dell'Adulto e dire qualcosa del genere: «*E sì, è proprio tutto sbagliato. Ma lamentarsi è inutile. Non è che lei sa cosa bisogna fare per ottenere il rimborso da Trasporti Veloci? Almeno da questa situazione di disagio potremmo ottenere qualcosa!*».
Pensa all'esempio della segretaria che all'emotività dell'amministratore risponde con la calma dell'Adulto.
Anche questo è un buon esempio di come si possa interrompere lo schema e fare in modo che una comunicazione partita male, e quindi apparentemente destinata al conflitto, possa invece portare a qualcosa di produttivo.
Infine le considerazioni in merito alle transazioni nascoste ci servono per capire che una delle primissime cose che bisogna

tenere bene a mente quando si comunica è che il COME è importante quanto, e anzi più, del COSA. È proprio il tono della nostra voce e la gestualità che accompagna il messaggio che metteranno l'altra persona nella disposizione d'animo adatta ad ascoltarci, a capirci e a utilizzare quello che diciamo.
Voglio fare l'ultimo esempio, sempre prendendo spunto dal mondo del cinema, per concretizzare tutto quello che ti ho detto. Se hai visto il film *Un giorno di ordinaria follia* avrai in mente la scena in cui Michael Douglas entra in un fast food e chiede il menù colazione. A tale richiesta si sente rispondere: «*A quest'ora non serviamo più la colazione*», cosa che viene confermata anche dal direttore del locale.
Sia l'inserviente che il direttore si presentano con un sorriso forzato, un tono scocciato e fintamente cordiale, ripetono in modo duro e brusco che dopo le 13.30 non è più possibile avere la colazione e non importa che siano le 13.33, le regole sono fatte per essere rispettate.
Ora, Michael Douglas ha già un sacco di problemi per conto suo e questo rifiuto non fa che peggiorare la sua situazione, tanto che imbraccerà il fucile e minaccerà i clienti del fast food pur di ottenere la sua colazione.
Prova a pensare se si fosse trovato davanti due persone diverse che, pur non potendo assecondare il suo desiderio di colazione, si fossero mostrate più empatiche e avessero comunicato con un tono meno forzato e finto, magari spiegando la motivazione alla base della regola aziendale e presentando altre possibilità altrettanto buone presenti nel menù.
Forse al nostro protagonista non sarebbe saltata la mosca al naso e non avrebbe dato fuori di matto.
Quante volte ci è capitato di avere davanti operatori (non solo al ristorante, ma mi viene in mente in posta o negli uffici del

Comune) molto poco capaci di comunicare in modo adeguato che si presentano con facce lugubri e toni scocciati prima ancora che abbiamo spiegato il nostro problema?
Ecco, per tutti quelli che lavorano a contatto con il pubblico sono sicuro che un bel corso di autoconsapevolezza dei propri stati dell'Io potrebbe aiutarli a interagire meglio con gli altri.
Comprendere sé stessi, "auto-analizzarsi", capire come si comunica ci permette di migliorare il nostro rapporto con gli altri.
Certo, mi rendo conto che è più facile a dirsi che a farsi, ma vuoi mettere l'essere in grado di interrompere o addirittura fermare sul nascere un conflitto, risparmiando tempo ed energie e guadagnandoci in salute e diminuzione dello stress?
Comunicare efficacemente è ascoltare sé stessi e l'altro, gestire la relazione e renderla il più possibile costruttiva.
Questo obiettivo vale un piccolo sforzo, no?
E bando ai pensieri come: *"Sì, ma io sono così, non sono capace, ormai ho quarant'anni e mica posso più cambiare!"*.
Perché l'Analisi Transazionale è una teoria che ha come obiettivo il cambiamento. Noi non siamo geneticamente determinati a essere come siamo per tutta la vita.
In ogni momento della nostra esistenza siamo sempre in grado di acquisire consapevolezza del nostro copione e di usare i nostri stati dell'Io in maniera matura e utile al raggiungimento dei nostri obiettivi e all'avere relazioni positive e benefiche con gli altri che ci stanno intorno.

Come avresti potuto comunicare?

Ora ti propongo un esercizio.
Pensa a un conflitto che hai avuto in famiglia o a lavoro.
Prova a trascrivere il dialogo cercando di ricordare le parole

che avete usato. Sono proprio quelle giuste? Ci sono parole che hanno un peso specifico superiore ad altre. Certe parole possono attivare un particolare stato dell'Io, alcune un altro.
Quindi ripercorri il dialogo fino al momento di culmine del conflitto e cerca di individuare gli stati dell'Io che sono intervenuti nella discussione.
Che tipo di transazione c'è stata?

In che modo avresti potuto gestire il conflitto con un Io Adulto più vigile? Prova a riscrivere il dialogo cambiando una delle tue risposte.

È cambiato il risultato?
Quando propongo esercizio molte persone dicono: «*Guarda, ci ho provato in tutti i modi, con le buone e con le cattive, ma il risultato non cambia*».
Ecco, ti suggerisco di evitare il gioco del "sì, ma" perché, come abbiamo già detto, è improduttivo.

Il contratto con te stesso

«Lo scopo che si prefigge l'Analisi Transazionale
è di mettere la persona in grado di disporre della propria libertà di scelta,
della libertà di mutare a volontà,
di mutare le reazioni a nuovi ricorrenti stimoli».

(Thomas Harris)

Cosa ci rende liberi? La consapevolezza.
Di cosa? Di quali stati dell'Io intervengono nella relazione con gli altri, dei copioni che tendiamo a ripetere, dei giochi in cui ci andiamo a incastrare…

Probabilmente nel corso della lettura di questo libro avrai ritrovato alcuni schemi di comportamento ricorrenti nella tua relazione con gli altri.
Ora il tuo Io Adulto ha qualche strumento in più per regolare l'intervento degli altri stati.
Puoi lasciare che i diversi stati dell'Io intervengano automaticamente nei vari momenti della tua vita oppure puoi affidare al tuo Io Adulto la responsabilità di dire quale sia lo stato dell'Io più adatto al momento e soprattutto fino a che punto può arrivare quello stato dell'Io. Può sembrare strano ma la seconda opzione corrisponde alla vera libertà. È la libertà dalle pulsioni del Bambino che ci porterebbero a pestare i piedi dinanzi a un rifiuto o a fare "i capricci" pur di avere delle attenzioni.
È la libertà dagli schemi rigidi di un Genitore Normativo negativo che ci impedisce di gioire di un successo.
Insomma è la libertà di scegliere quale stato dell'Io è più adatto al momento o, per citare una metafora che ho usato nel primo capitolo, è la libertà di decidere quale abito indossare in relazione all'occasione. Come ho già detto l'Io Adulto non è l'unica opzione che abbiamo. Ogni occasione richiede l'attivazione di uno stato dell'Io adeguato.
La relazione con un figlio, per esempio, richiede l'abilità di dosare il Genitore Normativo e quello Affettivo positivi senza dimenticarci del Bambino Spontaneo.
Quest'ultimo, in particolare, può farci entrare più in sintonia con nostro figlio e farci conquistare la sua fiducia e la disponibilità ad ascoltarci nel momento in cui "tireremo fuori" il Genitore Normativo, pretendendo da lui un atto di responsabilità per quanto piccolo possa essere come, per esempio, mettere in ordine i giochi o fare i compiti senza doverglielo ripetere allo sfinimento.

La consapevolezza è il primo passo per cambiare e per migliorare il nostro modo di entrare in relazione con gli altri.
La consapevolezza è ciò che fa evolvere il nostro Io Adulto e lo porta a essere sempre più vigile nella relazione con noi stessi e con gli altri.
L'Io Adulto si evolve soprattutto quando prende un impegno con se stesso, quando sottoscrive un "contratto di cambiamento".

> *«Il contratto, nel senso dell'Analisi Transazionale, è la definizione di un obiettivo che ci siamo prefissati e la decisione che prendiamo di raggiungere un determinato scopo in un certo modo».*
>
> (L. Genain, M. Lerond, *Analisi Transazionale e comunicazione*)

Giunti alla fine del nostro breve viaggio alla scoperta degli strumenti fondamentali dell'AT è venuto allora il momento di sottoscrivere un contratto, di prendere un impegno con noi stessi per migliorare la qualità delle relazioni.
Quindi di seguito ti proporrò di fare un bilancio della tua situazione per individuare quali sono le relazioni che non ti soddisfano, cosa intendi cambiare e quali sono i risultati che ti aspetti.

Quali sono le relazioni problematiche o quelle che non ti soddisfano?
Per esempio: *"Ho frequenti discussioni con il mio partner"*, *"Non riesco a comunicare con mio figlio o con uno dei miei genitori"*, *"Al lavoro sono in conflitto* (aperto o nascosto) *con un collega su una determinata questione"*…

Ora pensa a uno degli ultimi scambi che hai avuto con quella persona.
Quale tipo di transazione hai avuto? Quale stato dell'Io sollecita quella persona?
Se tu stesso riconosci che la relazione con quella persona è problematica probabilmente non è lo stato dell'Io adeguato. Quale potrebbe essere lo stato dell'Io più adeguato?
E in che modo potresti esprimere quello stato dell'Io?
Per esempio, "*Ogni volta che mia madre mi ribadisce il suo disappunto per aver abbandonato un posto fisso e aver scelto la libera professione mi arrabbio*" (Bambino Ribelle).
Anziché rispondere: «*La vita è mia e faccio ciò che voglio io!*» potrei replicare: «*Mamma capisco la tua preoccupazione e la apprezzo.*
So che tu vorresti che io fossi felice e credimi, questo nuovo lavoro mi rende davvero felice».

A che gioco stai giocando? Rileggi i vari giochi psicologici e ritrova quello che più ti limita.
Stai giocando alla "gamba di legno", al "sì, ma…"?
Nella relazione con il tuo partner stai giocando, per esempio, a vittima e carnefice?
Ma, soprattutto, cosa ti suggerisce l'AT per uscire da questo gioco?

Quali risultati ti aspetti da questo cambiamento?

Ora non ti resta che applicare questo "contratto".
Verifica ogni volta se hai raggiunto i risultati sperati.
Ti auguro di raggiungere subito i risultati sperati e se non sarà così non demordere. Una "relazione malata" richiede tempo e cure amorevoli per guarire.
Cerca di cogliere anche piccoli microsegnali di apertura e di miglioramento e gioisci di questi piccoli passi avanti.
Così non sentirai la fatica.
L'Analisi Transazionale ti offre una serie di strumenti per prenderti cura delle tue relazioni.
Dedica a esse il tempo l'attenzione di un giardiniere che coltiva con amore le proprie piante aspettando con pazienza che crescano rigogliose.

Conclusioni

Comprendere è proprio una bella parola! È ancor meglio di capire. Perché nella comprensione non interviene solo la testa ma anche il cuore. Comprendere significa anche accogliere, abbracciare, pur senza dover accettare necessariamente.
Solo chi assume un atteggiamento "io sono OK, tu sei OK" può comprendere veramente.
Io sono OK, non sono stupido, non sono cattivo e, al tempo stesso, posso migliorare il mio comportamento per migliorare le mie relazioni con gli altri.
Tu sei OK, ovvero non sei stupido, non sei cattivo, anche se non condivido il tuo comportamento.
Io posso comprendere la reazione aggressiva del partner o di un collega a una mia affermazione perché lo riconduco a un particolare stato dell'Io, il Bambino Ribelle.
Ma non per questo devo necessariamente subire questa reazione e rassegnarmi al fatto che sarà sempre così.
Posso comprendere perché ha avuto quella reazione e, al tempo stesso, interrompere lo schema con una transazione incrociata in cui il mio Io Adulto fa appello al suo Io Adulto.
Funziona sempre?
No, ma ciò non significa che non ci si debba provare.
Non possiamo aspettare che siano gli altri a cambiare registro della comunicazione, non trovi?
Si dice che per ottenere risultati diversi devi fare qualcosa di diverso. Vale anche nelle relazioni.
Per avere reazioni diverse dalle persone dobbiamo tentare nuove strade.
E l'Analisi Transazionale offre proprio una mappa per esplorare nuove strade nella comunicazione con gli altri.

Offre un modello per comprendere meglio gli altri, ma in prima battuta per comprendere se stessi.
Sì, perché la prima persona che dobbiamo comprendere siamo proprio noi stessi.
Dobbiamo imparare ad accogliere, abbracciare e prenderci cura del nostro Io Bambino che scalpita e chiede attenzioni. Dobbiamo saper riconoscere la voce dei nostri genitori e capire fino a che punto ci aiuta a essere responsabili della nostra vita o ci limita con una serie di pregiudizi, divieti e imperativi troppo categorici.
Comprendere se stessi significa accettarsi e amarsi per come siamo e contemporaneamente impegnarsi ogni giorno per migliorare. Non è una contraddizione.
Solo dalla comprensione di noi stessi può venire il miglioramento.
Se non mi accetto per come sono e aspiro a essere semplicemente diverso, magari simile ad un'altra persona che per me incarna il successo, rischio solo di perdermi.
Come abbiamo visto lo scopo principale dell'Analisi Transazionale è quello di renderti libero di essere te stesso al meglio delle tue possibilità per costruire delle relazioni di qualità, perché da esse, come ho detto all'inizio di questo libro, dipende la qualità della tua vita.

Utilizza queste pagine per le tue annotazioni personali e per rispondere alle domande proposte nel corso del libro.