

MINISTERO DELL'ISTRUZIONE, DELL'UNIVERSITÀ E DELLA RICERCA

ISTITUTO COMPRENSIVO “ VIA P. STABILINI “

Via Pasquale Stabilini, 19 - 00173 – R O M A –

Tel.0672970371/ 067221968 Fax. 067221968 - Tel/Fax 067223492

C.F. 97712510581 – Cod. Mec. RMIC8GA002



3° INCONTRO

“L’arte di conoscere l’interazione” - Come reagiamo?

Obiettivi:

- Comprendere il binomio «genitore e figlio nella relazione quotidiana»

Contenuti:

- Conoscere le transazioni

Dott.ssa Vittoria Mazzeo – Pedagogista - Counsellor

ERIC BERNE

ANALISI TRANSAZIONALE

Termine derivato da

TRANSAZIONE

(azione comunicativa in transito)

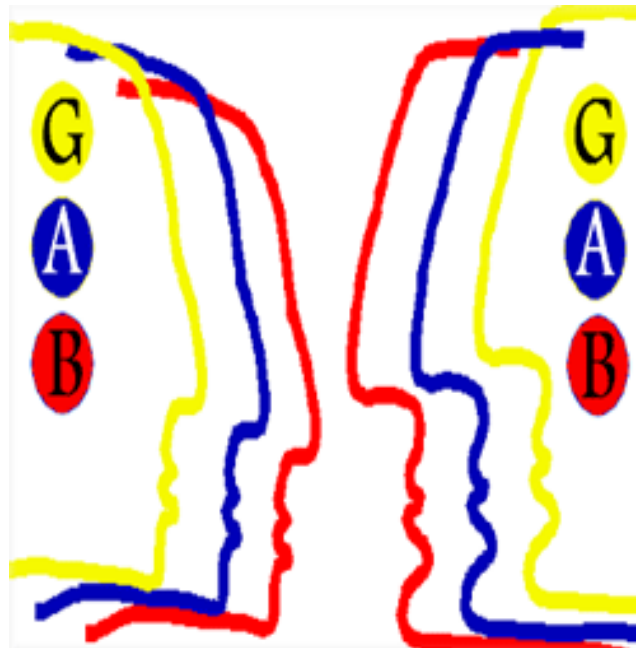
Le transazioni

Eric Berne, psicologo contemporaneo, ha il grande merito di aver elaborato un **sistema di psicologia altamente semplificato** che può essere insegnato a tutti, **adolescenti compresi**.

La sua linea psicologica prende il nome di "Analisi Transazionale" per il fatto che si interessa dei meccanismi con cui gli individui interagiscono tra loro; **meccanismi da lui definiti "transazioni"**.

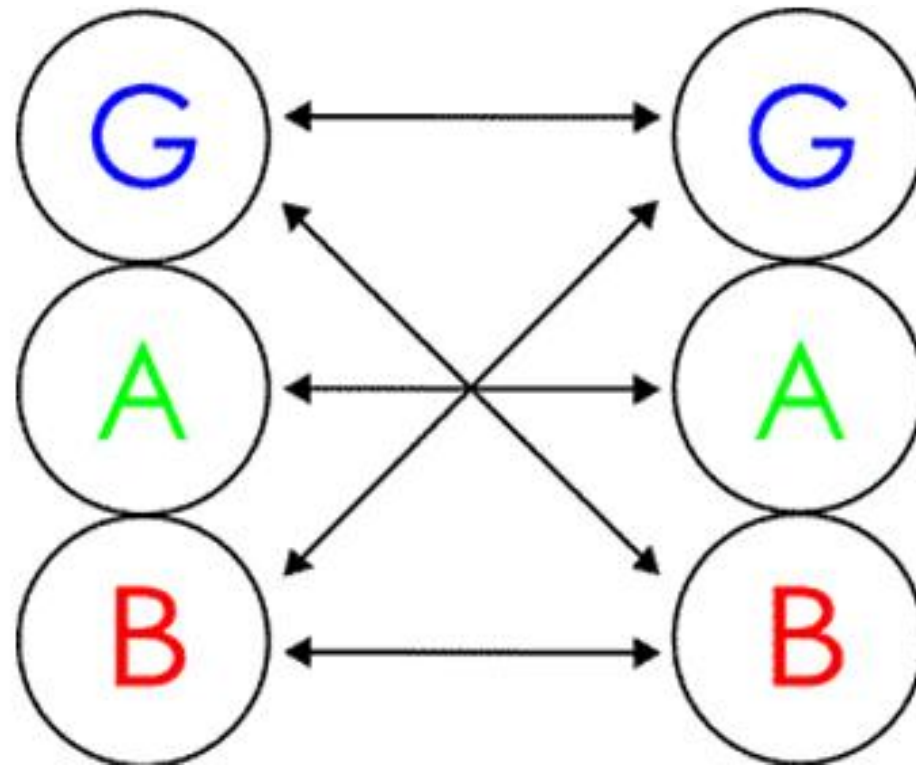
Per transazione, pertanto, si indica **qualsiasi scambio che avviene tra due o più persone**: un **dialogo è una serie di transazioni**, così come lo può essere **uno scambio di gesti di affetto**.

L'Analisi Transazionale prende in considerazione queste "transazioni", con particolare riguardo a quelle verbali, e ne deduce delle informazioni sulle quali è possibile basarsi per una eventuale riflessione (o autoriflessione), rivolta ad ***eliminare i vari elementi che possono risultare disturbanti nella vita psichica o affettiva di un individuo***.



La **transazione** è dunque, lo scambio fra due persone, **scambio di uno *stimolo* e di una *risposta*** fra stati dell'IO.

Poiché è impossibile NON COMUNICARE, quando ci troviamo con un'altra persona avviene sempre una transazione. Noi ora ci occupiamo delle **transazioni verbali**, anche se il **non verbale** ha sempre un **suo peso**.



Esistono 3 tipi di Transazioni: **Complementare, Incrociata, Ulteriore.**

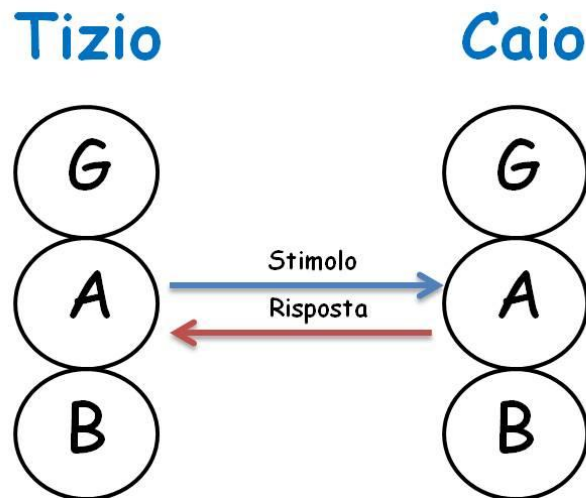
Le Transazioni Complementari interessano solitamente **due Stati dell'Io**; i livelli verbale e non verbale sono congruenti.

I criteri a cui rispondono le transazioni complementari sono due:

1. Uno Stato dell'Io che manda lo **Stimolo**.
2. Uno Stato dell'Io dal quale parte la **Risposta**.

Diagrammando le transazioni si può osservare che i diversi vettori transazionali **sono paralleli**. Esse seguono la **prima regola della comunicazione**: «Finché i vettori della comunicazione **rimangono paralleli**, quella comunicazione può continuare all'infinito».

TRANSAZIONE COMPLEMENTARE



1° Regola della comunicazione

Finché una transazione rimane complementare, la comunicazione può proseguire all'infinito

S: Che ore sono?

R: Sono le 16

Altri esempi di Transazioni Complementari:

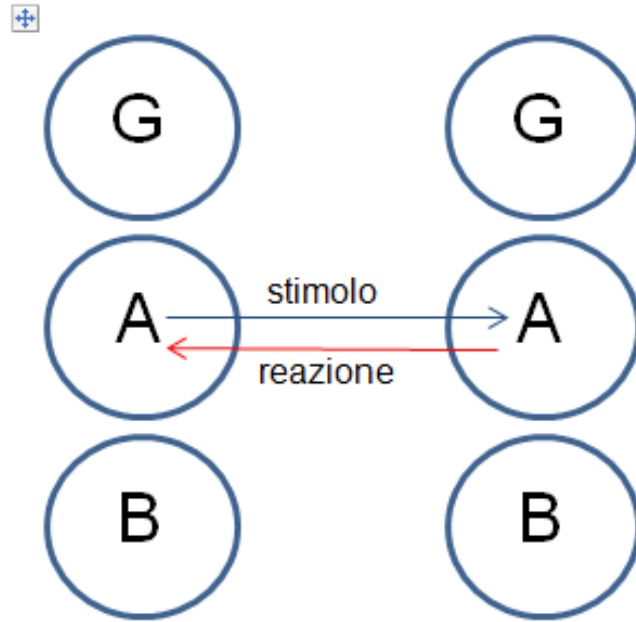


Fig. 2a
Complementare Tipo 1

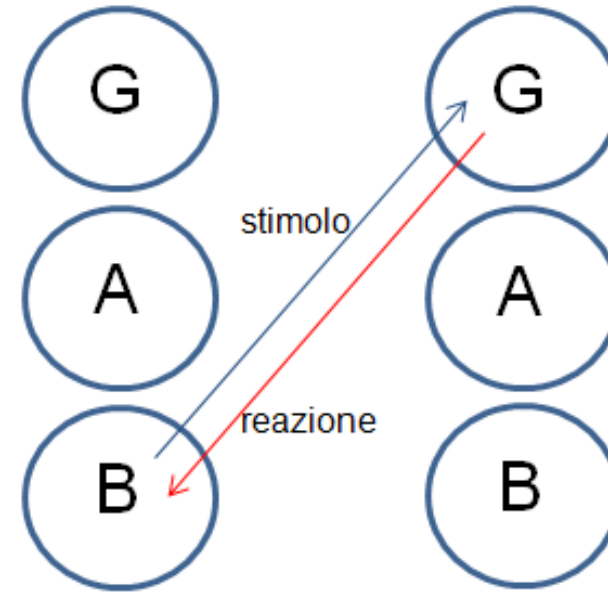


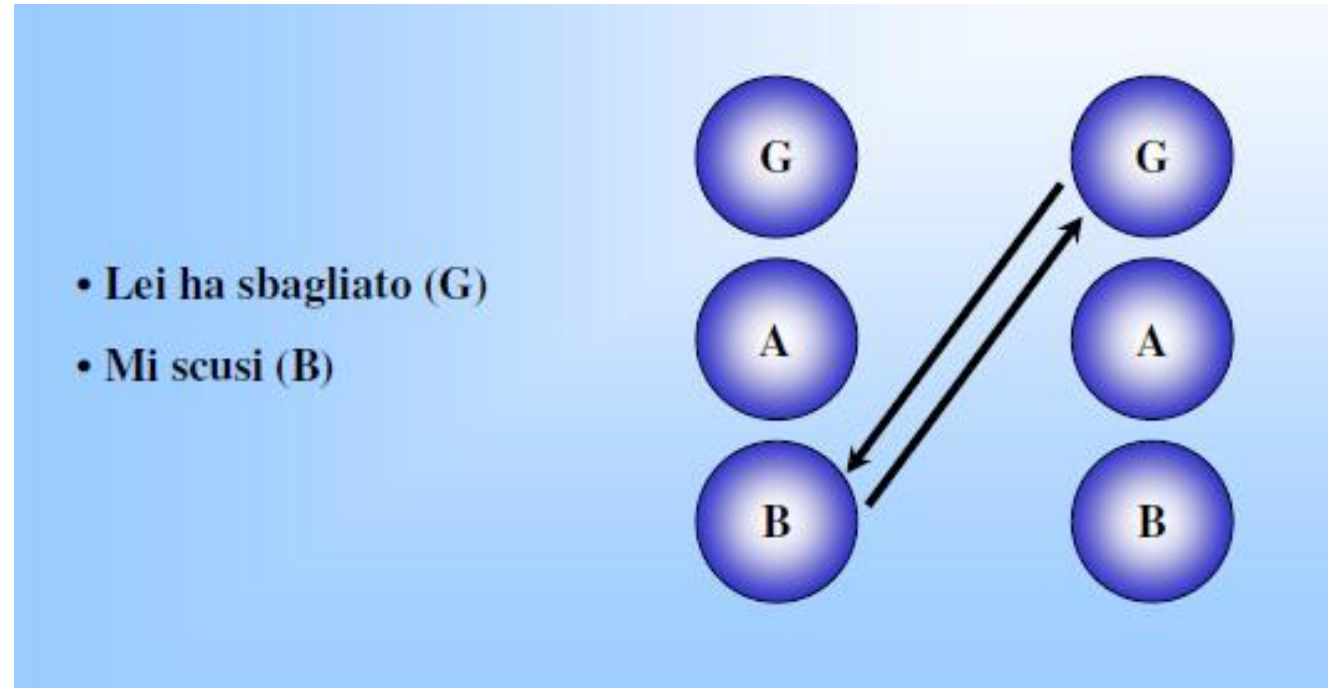
Fig. 2b
Complementare Tipo 2

S: Dove hai messo le cravatte?

R: Sono nel primo cassetto.

S: Mi vuoi bene?

R: Sì, tanto.



Nella Transazione Complementare, la risposta viene dallo Stato dell'IO che è stato stimolato ed è diretta verso quello da cui era partito lo stimolo.



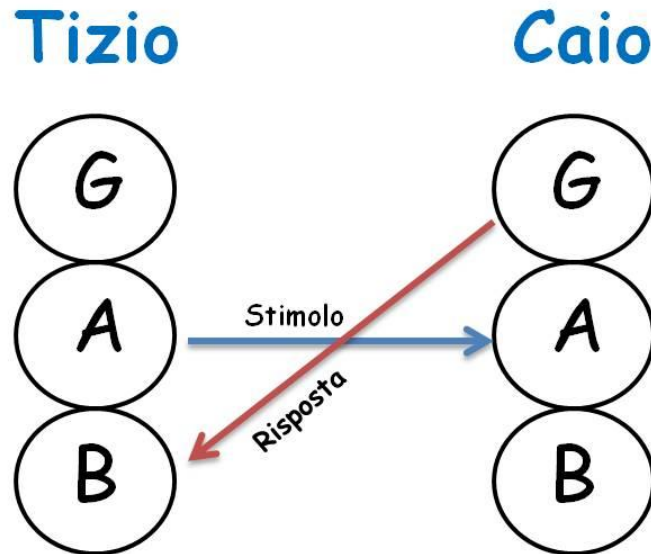
N.B.

In questi casi la comunicazione può proseguire all'infinito.

Le Transazioni Incrociate sono caratterizzate dal coinvolgimento di più Stati dell'Io e vengono così chiamate perché i due vettori non sono paralleli e non vengono rispettati i criteri delle Transazioni Complementari. Esse seguono **la seconda regola della comunicazione**: «Quando i vettori della comunicazione si incrociano, quella comunicazione si interrompe e un'altra, probabilmente, ne prende il posto».

Generalmente questo tipo di transazione ingenera litigi, incomprensioni, sorprese.

TRANSAZIONE INCROCIATA



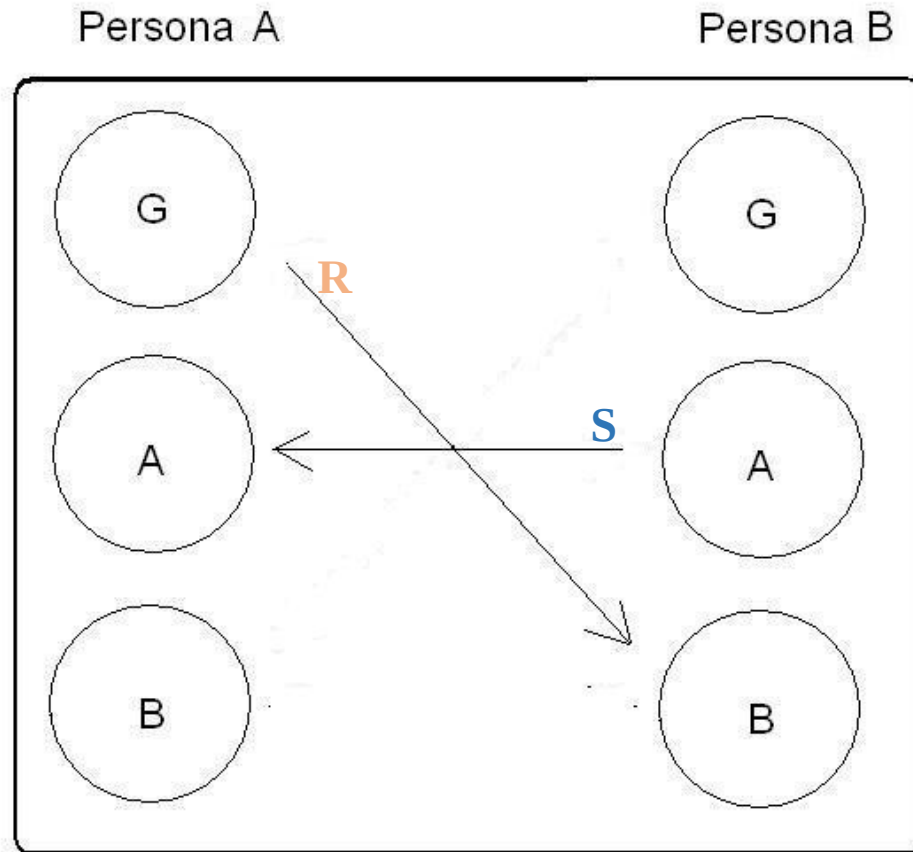
2° Regola della comunicazione

Quando una transazione è incrociata, nella comunicazione avviene una frattura ed è probabile che faccia seguito qualcosa di diverso

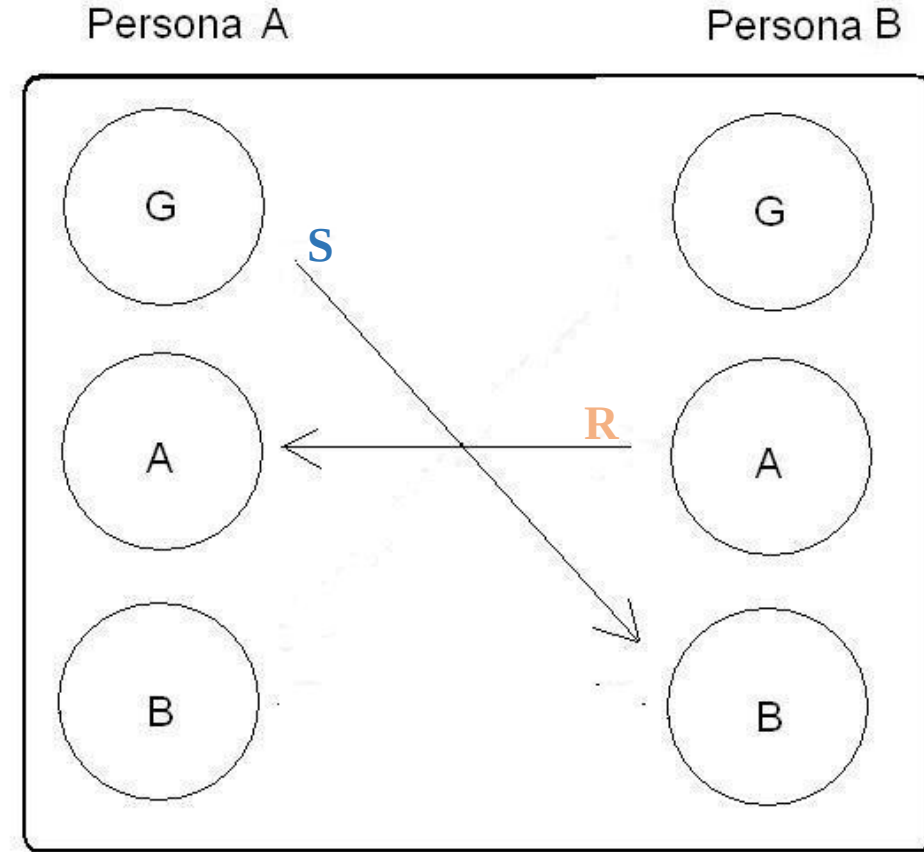
S: Dove hai messo le cravatte?

R: Possibile che non trovi mai niente!

Altri esempi di Transazioni Incrociate:

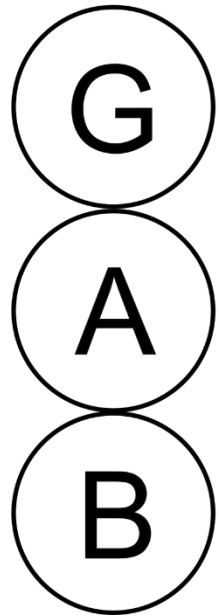


S: Sono le 17, vado a casa.
R: Hai sempre fretta di andartene!

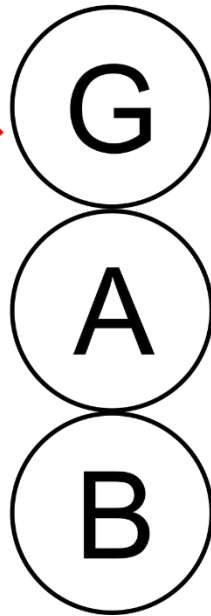


S: Si vergogni di arrivare in ritardo!
R: Capisco che si senta irritato, mi dica cosa vuole che faccia?

Antonio



Clara



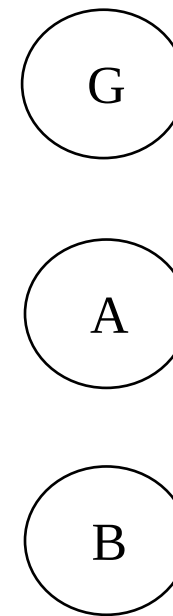
hai visto le chiavi della macchina?



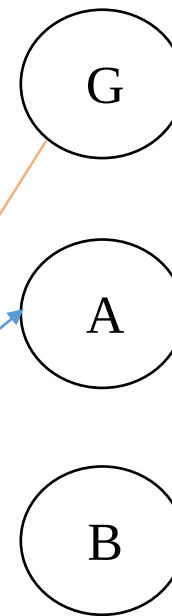
Le perdi sempre! Sei il solito sbadato.



Figlio



Genitore



S: Mi compri il gelato?

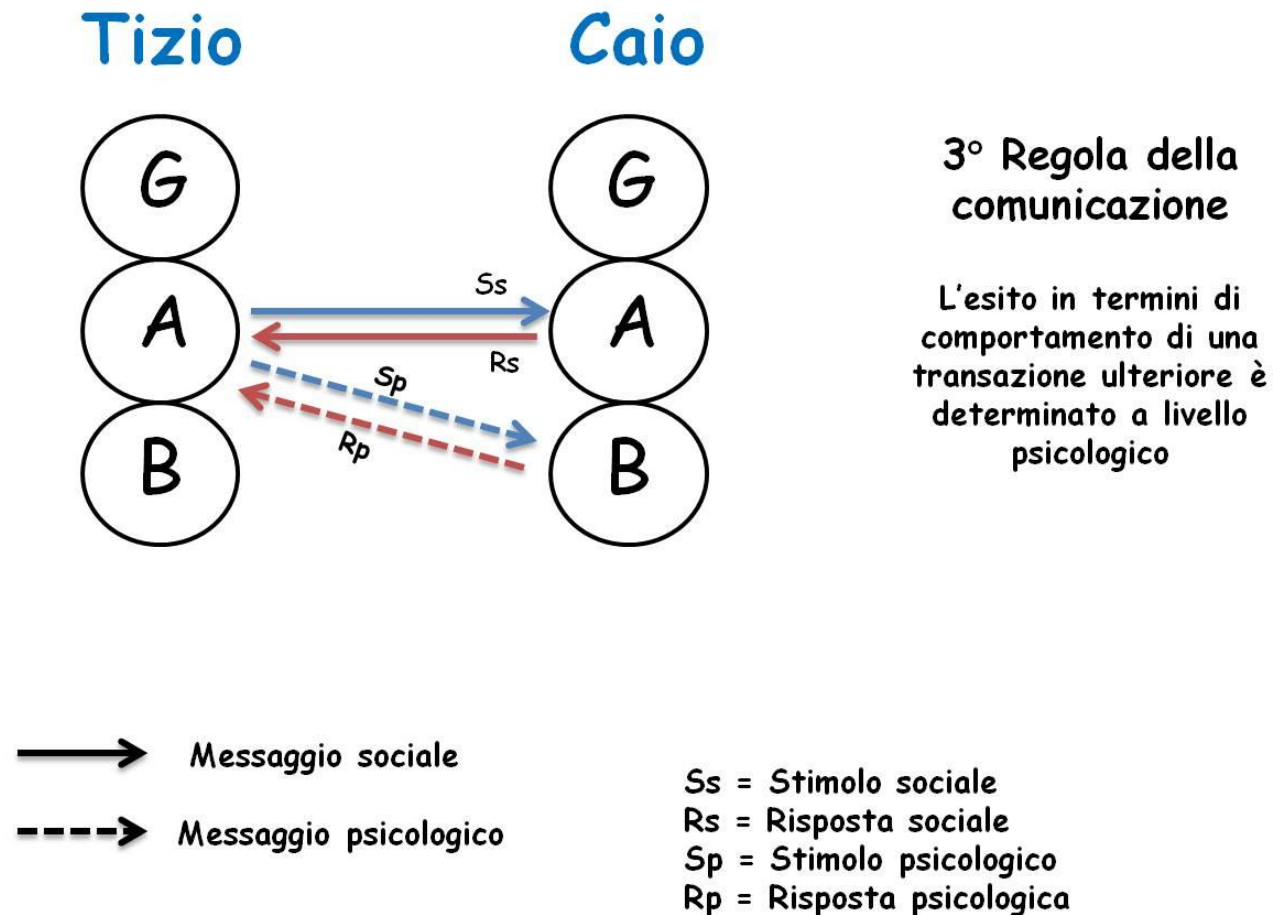
R: Smettila di sfinirmi!

N.B.

In questi casi la comunicazione si blocca oppure scatta il litigio/capriccio.

TRANSAZIONI ULTERIORI

In questo caso c'è un messaggio verbale esplicito (detto “messaggio sociale”) che si rivolge ad uno Stato dell'IO, ma vi è anche una specie di **messaggio segreto, implicito** (detto “messaggio psicologico”) che si rivolge ad un altro Stato dell'IO nello stesso tempo. **Il contenuto del messaggio verbale non è congruente con il messaggio non verbale.**

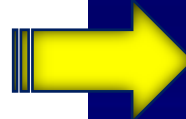


Sono transazioni in cui sotto l'apparenza lampante di un messaggio superficiale, ne passa uno **non immediatamente visibile**. E' il così detto “**non detto**”, il sottinteso, difficilmente individuabile soprattutto se non si conosce approfonditamente il proprio interlocutore.

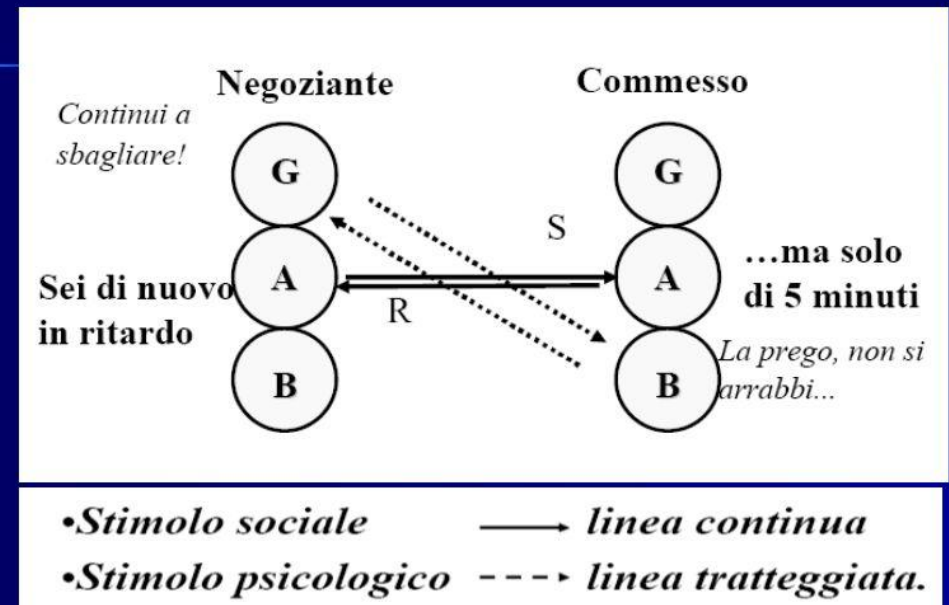
È anche il tipico atteggiamento manipolatorio, in cui una persona riesce a far fare una determinata azione ad un'altra persona senza chiederla esplicitamente.

La comunicazione in questo caso lavora su due livelli:

1. Il livello **ESTERIORE** o **APPARENTE**: ciò che viene realmente detto
1. Il livello **PSICOLOGICO** o **NASCOSTO**: il “non detto”



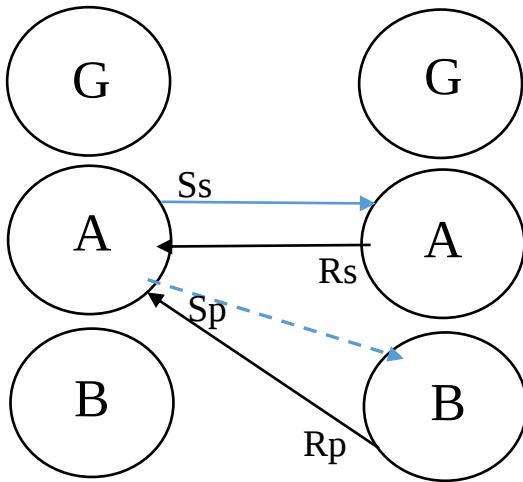
Transazioni ulteriori



Le Transazioni Ulteriori possono essere di due tipi: **ANGOLARI** e **DUPLICI**

Le Transazioni **ANGOLARI**

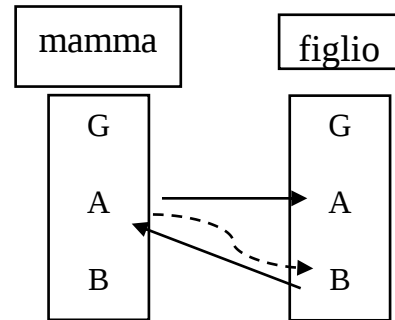
Sono caratterizzate dalla presenza di **due stimoli**, uno **SOCIALE** e uno **PSICOLOGICO**, che contemporaneamente *da uno stesso Stato dell'Io dell'emittente*, sono diretti a *due Stati dell'Io diversi del ricevente*:



Un venditore illustra la qualità di un aspirapolvere e fornisce molte informazioni; vedendo che la cliente non risponde affermativamente dice: «Forse sta cercando qualcosa di più economico» $Ss \rightarrow A-A$
Sottintende: «Non te lo puoi permettere!» $Sp \rightarrow A-B$

La cliente dice: «Lo compro!» $Rs \rightarrow A-A$
Sottintende: «Chi ha detto che non me lo posso permettere?» $Rp \rightarrow B-A$

Le motivazioni per cui non si esplicitano le richieste possono essere molteplici, a volte può essere un gioco per testare l'intesa che si può avere con una persona. Questa tipologia di comunicazione è però poco efficace, molto meglio cercare di ristabilire lo **Stato Adulto di entrambi gli interlocutori** in modo da avere un dialogo aperto e schietto.



Mamma: “Questo gioco sarebbe il migliore, ma forse è per i bambini più grandi di te”

•(Tu, non te lo puoi permettere!)

Figlio: “Lo voglio lo stesso!”

•(Cosa crede che io sia meno degli altri?!)

Il messaggio nascosto, attiva il suo B.

I complimenti ambigui sono complimenti che contengono messaggi contraddittori:

Mamma alla figlia: «La torta ha un ottimo aspetto, considerando che l’hai fatta tu.»

Papà al figlio dopo una giornata di lavoro stressante: «Sei ancora qui? Non hai capito che non ti sopporto? Se non fosse stato per te, avrei fatto carriera.»

Transazioni di questo tipo, inviano messaggi che non sono genuini.

Mentre tutti i bambini/ragazzi meriterebbero di riceverli!

I messaggi che non aiutano a creare l'AUTOSTIMA, sono i messaggi del tipo «NON ESISTI»



Sono messaggi che si possono inviare sia direttamente che indirettamente → Ss; Sp;

È importante stare attenti alle parole che si usano per evitare di inviare messaggi «non esisti»

Per esempio è bene dire: «Oggi sono stanco» oppure «Ho bisogno di un po' di tempo per me»
piuttosto che

«Avrei preferito che voi bambini foste stati da un'altra parte»

Se ci si accorgesse di farlo, sia verso gli adulti che verso i bambini, bisognerebbe rimediare: (una telefonata, un messaggio di scuse oppure verso i figli: «Scusa amore, mamma oggi è stanca in modo particolare. Non volevo dirti che non ti sopporto e non ti voglio. Dammi tempo per riprendermi e giocheremo un po' insieme»

Esistono molti modi per farsi perdonare. Messaggi di questo tipo non dovrebbero essere dati a nessuna età!

Messaggi che aiutano a costruire autostima

La famiglia è il primo e il più importante spazio relazionale, nel quale le persone decidono ed imparano **CHI SONO** e **COME ESSERE**

*Si può dedurre che la **FAMIGLIA** è lo spazio privilegiato per la costruzione della **PROPRIA AUTOSTIMA***

Alla base dell'autostima c'è la decisione e la convinzione di essere → **degni di amore e di essere competenti**
e ciò è possibile solo all'interno di una famiglia sana

La qualità dell'autostima si sviluppa fin dai primissimi giorni di vita ed è determinata dai seguenti fattori:



- a) Il destino
- b) Le diverse esperienze, positive e negative, che la vita offre
- c) Le decisioni che ogni persona prende su come rispondere al destino ed alle esperienze che avrà modo di fare

I genitori non possono controllare il destino, né forzare le decisioni; ma possono sicuramente incidere sulla costruzione dell'autostima dei figli, fornendo loro esperienze di vita positive o negative. Durante tutto il tempo che si trascorre con i figli, si possono inviare messaggi infiniti positivi e negativi, attraverso i quali i bambini potranno scegliere gli elementi per la **costruzione della propria immagine**.

I messaggi positivi possono essere suddivisi in due principali categorie:



Messaggi positivi «per esistere»

Un messaggio fondamentale nella costruzione dell'autostima del bambino è:

«Tu sei importante e meriti di essere amato proprio perché esisti»

Il bambino per ottenerlo non deve guadagnarselo né deve mettersi nella condizione di dover gratificare qualcuno per sentirsi accettato.

L'adulto può regalarli questo messaggio con semplici affermazioni: «Ciao, sono felice di vederti ...»; «Ti voglio bene ...»



Messaggi positivi «per fare o per essere competenti»

I riconoscimenti positivi che rendono consapevoli delle proprie competenze nel fare le cose, sono fondamentali per la costruzione dell'autostima: «Hai fatto bene questa cosa» è una lode sia per il bambino che afferra un cubo, che per il bambino che costruisce una torre.

«Tu sei competente» è un messaggio importante da inviare ad ogni età. Dire al bambino che è bravo perché ha imparato a richiamare l'attenzione dell'adulto piangendo quando è bagnato, complimentarsi perché ha scelto i giocattoli da portare con sé in automobile, lodare il figlio maggiorenne che ha preso la patente ... sono messaggi che dicono «Tu sei competente». I riconoscimenti variano con l'età, ma il messaggio rimane identico: **«Tu puoi fare bene, tu sei competente».**

Le seguenti affermazioni del tipo «**Tu esisti**» sono essenziali fin dalla nascita e rimangono tali per l'intero arco della vita.

AFFERMAZIONI

Sono contento di averti conosciuto.
Sei proprio piacevole.
Sei importante.
Sei unico.
Mi fa piacere vederti, abbracciarti, cullarti, baciarti ...
Ti amo.
Ti voglio bene.
È bello vederti.
Buona giornata.
Sono felice di stare con te.
Sono felice che tu sia qui.
Sono contento che tu viva con me.
Mi fai felice.
Sono contento che tu sia venuto oggi.
Mi piace sedere vicino a te.
Sono contento di: lavorare, camminare, giocare insieme a te.
Ti ho pensato.
Mi piaci.
Sono contento che tu esista.

AZIONI CHE INVIANO GLI STESSI MESSAGGI

Sorridere.
Abbracciare.
Dare buffetti di incoraggiamento.
Baciare.
Stringere la mano.
Ascoltare.
Mostrare qualcosa di importante.
Stare con le persone.
Iniziare un contatto.
Usare nella conversazione il nome proprio dell'interlocutore.

Le seguenti affermazioni del tipo «**Tu sei competente**» devono iniziare a sei mesi e servono ad incoraggiare le persone di tutte le età a fare sempre meglio.

AFFERMAZIONI

Lavoro accurato.
Bel lavoro.
Mi piace il modo in cui l'hai fatto.
Sei un buon cuoco.
Sei un ottimo falegname ...
Il tuo lavoro è importante.
Eh! Come leggi veloce.
Tu sei il più veloce corridore che conosco.
Fai un'ottima musica.
Ottimo lavoro di pianificazione.
Sei super: (mamma, papà, figlio, insegnante, lavoratore ...).
Mi piace come parli e come sai pensare.
Mi piace il tuo modo di ascoltare.
Sei un ottimo membro del gruppo.
Mi aiuti a pensare.
Grazie per essere così paziente.
Eccellente risultato.
Sono orgoglioso del modo in cui l'hai fatto.
Sei certamente molto abile.

AZIONI CHE INVIANO GLI STESSI MESSAGGI

Fare un buon lavoro.
Ascoltare.
Leggere.
Essere pazienti.
Parlare.
Essere abili.
Apprezzare.
Fotografare.

Esercitiamoci a stimolare messaggi positivi...

Di seguito sono riportati alcuni esempi per **comunicare, ricompensare e riconoscere le altre persone**. Questi esempi si riferiscono sia ai messaggi del tipo «**Tu esisti**» che a quelli «**Tu sei competente**».

Eseguendoli, è possibile prendere atto del proprio modo di inviare i messaggi che stimolano la costruzione dell'autostima.

1. **Aggiungete ai seguenti esempi le affermazioni che ritenete più opportune;**
2. **Ricordatevi una situazione in cui avete ricevuto ed una in cui avete inviato affermazioni del tipo «Tu esisti»;**
1. **Ricordatevi una situazione in cui avete ricevuto ed una in cui avete inviato affermazioni del tipo «Tu sei competente»;**

Dividetevi in coppie e scambiarevi le esperienze ricordate, evidenziando i sentimenti emersi.

Poi condividiamo all'interno del gruppo l'esperienza fatta.

Grazie per aver condiviso con noi ...